Brasil Econômico

www.brasileconomico.com.br
mobile.brasileconomico.com.br

TERÇA-FEIRA, 10 DE AGOSTO, 2010 | ANO 2 | Nº 242 | DIRETOR **RICARDO GALUPPO** | DIRETOR ADJUNTO **COSTÁBILE NICOLETTA** | **R$ 3,00**

Marcela Beltrão

Moda A Lool, de **Luiza Setúbal**, abandona o conceito de loja itinerante e se fixa no Shopping Iguatemi, em São Paulo. ➥ P28

Expansão Com Copa e Olimpíada, Nec planeja crescer 20% ao ano até 2014. ➥ P32

3D Empresa brasileira vende à China modelos tridimensionais interativos de uso educacional. ➥ P18

Banco do Brasil, Bradesco e BES se unem para investir na África

Objetivo da aliança é acompanhar a internacionalização de empresas do Brasil e de Portugal e atuar também no varejo

O bom momento vivido por algumas das maiores economias africanas levou o Banco do Brasil e o Bradesco a se aliarem ao Banco Espírito Santo (BES), de Portugal, em um projeto para investir naquela região. Turbinada pela entrada de pesados investimentos chineses, a África desperta o interesse das três instituições, que pretendem apresentar plano estratégico para o continente dentro de 60 a 90 dias. A união não impede que os bancos atuem individualmente na África. ➥ P4

No mercado interno, a Caixa entra na holding Elo de cartões, controlada por BB e Bradesco.

Rafael Neddermeyer

O ministro Guido Mantega, ao lado dos presidentes do BES, BB e Bradesco, anuncia o projeto para o mercado africano

Lançamentos de ações recomeçam com Repsol e HRT

A Repsol Brasil seguiu a HRT e registrou ontem, na Comissão de Valores Mobiliários (CVM), pedido de abertura de capital. Segundo especialistas, esses são os primeiros sinais de retomada do mercado de capitais brasileiro. ➥ P38

INDICADORES 9.8.2010

	TAXAS DE CÂMBIO	COMPRA	VENDA
▼	Dólar Ptax (R$/US$)	1,7529	1,7537
▼	Dólar comercial (R$/US$)	1,7500	1,7520
▼	Euro (R$/€)	2,3182	2,3194
▼	Euro (US$/€)	1,3225	1,3226
▼	Peso argentino (R$/$)	0,4456	0,4461
	JUROS	**META**	**EFETIVA**
■	Selic (a.a.)	10,75%	10,66%
	BOLSAS	**VAR. %**	**ÍNDICES**
▼	Bovespa - São Paulo	-0,34	67.862,28
▲	Dow Jones - Nova York	0,42	10.698,75
▲	Nasdaq - Nova York	0,75	2.305,69
▲	S&P 500 - Nova York	0,55	1.127,79
▲	FTSE 100 - Londres	1,47	5.410,52
▲	Hang Seng - Hong Kong	0,57	21.801,59

Maioria das TVs sairá de fábrica com conversor digital até 2011

Fabricantes preveem que 90% dos aparelhos chegarão às lojas com o recurso, hoje inexistente nos televisores de menor porte. ➥ P20

GE vai instalar uma indústria de lâmpadas Led no Brasil

A demanda por iluminação pública é um dos alvos da companhia, que pretende também fazer do país uma plataforma de exportação. ➥ P34

Bolsa brasileira ultrapassa as dos Estados Unidos em opções

Movimento aconteceu graças às operações com os papéis de Vale e Petrobras e à queda do volume operado no mercado americano. ➥ P40

Comércio externo é o centro das preocupações do agronegócio

Empresários rurais ouviram as propostas dos candidatos e cobraram mais acordos bilaterais. Pedem também a unificação das pastas do setor. ➥ P12

Lojistas de shoppings esperam a maior alta na receita em cinco anos

NESTA EDIÇÃO

Em alta

Rafael Neddermeyer

TV digital conquista os telespectadores brasileiros

Fabricantes estimam que no próximo ano 90% dos televisores saiam das fábricas já com o receptor da nova tecnologia. Em 2009, foram apenas 5% de aparelhos fabricados com o equipamento acoplado e, este ano o percentual saltou para 55%, principalmente em função da nova norma governamental obrigando a indústria a produzirem os televisores com mais de 32 polegadas já com o conversor integrado. "Estamos introduzindo conversores também em aparelhos de 22 e 26 polegadas. A tendência é todo o mercado migrar", afirma **Fernanda Summa**, gerente de produtos de TV da LG. ➥ P20

Lançamento de ações é retomado pelas empresas

O pedido de registro da oferta pública inicial de ações (IPO na sigla em inglês) da HRT Participações em Petróleo acontece três meses após o último anúncio de intenção de abertura de capital na bolsa brasileira. Além da empresa do ramo petrolífero, a Ambev e a Ideiasnet também entraram com pedido de registro para a venda de sobras de ações que não foram subscritas em seus respectivos aumentos de capital. "Algumas empresas que têm a intenção de vir a mercado ainda no decorrer dest e ano reiniciaram o trabalho de organização de suas ofertas", afirma José Eduardo Carneiro Queiroz, sócio do Mattos Filho Advogados. ➥ P38

Marcela Beltrão

GE construirá fábrica de lâmpadas LED no Brasil

A informação é de **Lionel Ramirez**, presidente para a América Latina, que se encontra no país para apresentar o portfólio LED para clientes e autoridades públicas. "O Brasil tem um mercado interno potencialmente importante e será nossa plataforma de exportação para o Cone Sul", afirmou o executivo. Devido ao alto consumo de energia, as tradicionais lâmpadas incandescentes vem perdendo mercado desde o apagão enegértico do fim dos anos 90. Ramirez prevê que, nesse ritmo, dentro de cinco e dez anos, mais da metade do mercado mundial deverá ser atendido por lâmpadas LED (Diodo Emissor de Luz), mais econômicas. ➥ P34

Murillo Connstantino

Nec prevê faturar R$ 1,5 bilhão em 2014

A fornecedora de infraestrutura para telecomunicações – área que lhe garante 60% da receita – passará oferecer softwares, informa **Herberto Yamamuro**, presidente. ➥ P32

Aumenta o consumo de chapas de gesso

No primeiro semestre, foram consumidos no país 14,6 milhões de metros quadrados do produto, mais 37,5% em relação ao mesmo período do ano passado. ➥ P11

Agronegócio atento à política externa

Empresários pedem uma orientação mais comercial e pragmática nos assuntos externos e mais autonomia para a Camex ao sucessor de Luiz Inácio Lula da Silva. ➥ P12

Henrique Manreza

A conquista da China em três dimensões

A Prodigy 3D, nascida no Cietec, da USP, que tem **Mervyn Lowe** como presidente, desenvolve modelos tridimensionais interativos para uso educacional e estuda o mercado chinês. ➥ P18

Fiesp cobra R$ 446 milhões da Comgás

A informação foi transmitida, ontem, ao governador Alberto Goldman perante empresários e autoridades. Desconto dado pela Petrobras não teria sido repassado. ➥ P16

Marko amplia atuação com nova unidade

Especializada em coberturas metálicas para shoppings, hipermercados e indústrias, empresa carioca investirá R$ 15 milhões na segunda fábrica, em Itaguaí, no Rio. ➥ P22

Amma produz chocolate orgânico

Pertencente a Diego Badaró,da quinta geração de uma família de plantadores de cacau, a empresa investe em frutos certificados que não interferem no meio ambiente. ➥ P27

O cliente orienta a confecção da camisa

Camisetaria produz 4 mil peças de camisa por mês com base em estampas enviadas pelos clientes e escolhidas em votação pelo Twitter, Facebook e pelo blog da marca. ➥ P29

Marcos Rosa

BM&FBovespa se destaca em opções

Mercado foi liderado pelas opções sobre Petrobras e Vale, que são, individualmente, as mais negociadas no mundo, lembra **Edemir Pinto**, presidente da instituição. ➥ P40

Cigam desenvolve sistema para celular

Desenvolvedora do sistema de gestão (ERP) que leva seu nome investe para avançar mais juntos pequenas e médias empresas, que são a maioria absoluta da sua cliente. ➥ P30

Pequena empresa adere à tecnologia

Mariana Zamoszczyk, analista da IDC, constata aquecimento na demanda das pequenas e médias empresas por soluções informatizadas de gestão. ➥ P31

São Paulo de volta ao roteiro turístico

De acordo com a SPTuris, entre janeiro e junho a arrecadação de impostos no segmento na capital paulista cresceu 30%, com o ISS somando R$ 76 milhões. ➥ P36

Brasilprev capta R$ 3,98 bi no semestre

Volume é 50,6% superior ao do mesmo período de 2009. "Este mercado quase não sofreu impacto da crise", diz Alejandro Elizondo Rodrigues, diretor de planejamento. ➥ P42

A FRASE

"O Banco Central encerrou o ciclo de aumento dos juros"

Marcelo Carvalho, chefe de pesquisa econômica para a América Latina do BNP Paribas, refletindo tendência entre economistas que não acreditam em nova alta dos juros este ano. "O fluxo de dados sobre crescimento e inflação sugere que o Banco Central vai parar", pondera.

Henrique Manreza

Marcela Beltrão

LUIZA SETÚBAL, DONA DA LOJA LOOL

A neta de Olavo Setúbal, e uma das herdeiras do banco Itaú, inaugura, no dia 25, no Shopping Iguatemi, a primeira unidade fixa da loja Lool, que começou num trailer. A venda itinerante será mantida, com a oferta de produtos em salões de beleza de luxo da capital paulista. ➥ P28

EDITORIAL

África, fronteira econômica ainda inexplorada

O século XXI mostra-se pródigo em crises, mas também em oportunidades. Dois movimentos tornaram-se paradigmáticos da nova configuração econômica mundial. De um lado, os bons farejadores caçam as pechinchas do rescaldo da crise europeia. De outro, todos os olhos estão voltados para as riquezas do continente africano, novíssimo participante do capitalismo mundial.

Na sexta-feira, o português Banco Espírito Santo (BES) arrematou o espanhol Banco Pastor, uma das instituições que obteve os piores resultados nos testes de estresse. O grupo financeiro português investirá um máximo de € 127,75 milhões na compra da gestora de ativos Gespastor e da seguradora Pastor Vida. A aquisição faz parte do processo de internacionalização da instituição lusa.

BES, Bradesco e Banco do Brasil unem-se para apoiar empresas brasileiras e portuguesas na África

Corta para o Brasil. Ontem, o BES, o Banco do Brasil e o Bradesco uniram-se para conquistar as intermediações financeiras da África, considerada pelos executivos dos três bancos como a última fronteira de desenvolvimento no mundo, sendo possível dar apoio às empresas brasileiras e portuguesas que possuem negócios por lá. Sob a bênção do presidente Lula e do ministro da Fazenda, Guido Mantega, a associação dos três bancos terá atuação prioritária em Angola, Cabo Verde, Argélia, Marrocos, Africa do Sul e Moçambique.

O presidente do BES, Ricardo Salgado, saldou a aliança entre Brasil, Portugal e África. "No fundo, demonstra que o triângulo estratégico e virtuoso está funcionando em vários sentidos, criando um efeito multiplicador", afirmou.

Que se engane quem pense que o céu, como limite, já foi atingido tanto para o Brasil como para Portugal. A África é um universo a ser reconstruído, como o caso de Angola, ou construído. O eixo econômico está definitivamente mudando. ■

EJES

Presidente do Conselho de Administração Maria Alexandra Mascarenhas Vasconcellos
Diretor-Presidente José Mascarenhas
Diretor-Vice-Presidente Ronaldo Carneiro
Diretores Executivos Alexandre Freeland e Ricardo Galuppo

Brasil Econômico

redacao@brasileconomico.com.br

Brasil Econômico é uma publicação da Empresa Jornalística Econômico S.A.

Redação, Administração e Publicidade Avenida das Nações Unidas, 11.633 - 8º andar, CEP 04578-901, Brooklin, São Paulo (SP), Tel. (11) 3320-2000. Fax (11) 3320-2158

Diretor de Redação Ricardo Galuppo
Diretor Adjunto Costábile Nicoletta

Editores Executivos Arnaldo Comin, Fred Melo Paiva, Gabriel de Sales, Jiane Carvalho, Thaís Costa **Produção Editorial** Clara Ywata **Editores** Fabiana Parajara e Rita Karam *(Empresas)*, Carla Jimenez *(Brasil)*, Cristina Ramalho *(Outlook e FS)*, Laura Knapp *(Destaque)*, Marcel Salim *(On-line)*, Márcia Pinheiro *(Finanças)* **Subeditores** Marcelo Cabral *(Brasil)*, Estela Silva, Isabelle Moreira Lima *(Empresas)*, Luciano Feltrin *(Finanças)*, Maeli Prado *(Projetos Especiais)*, Phydia de Athayde *(Outlook e FS)* **Repórteres** Amanda Vidigal, Ana Paula Machado, Ana Paula Ribeiro, Bárbara Ladeia, Carlos Eduardo Valim, Carolina Alves, Carolina Pereira, Cintia Esteves, Claudia Bredarioli, Conrado Mazzoni, Daniela Paiva, Denise Barra, Domingos Zaparolli, Dubes Sônego, Elaine Cotta, Fabiana Monte, Fábio Suzuki, Felipe Peroni, Françoise Terzian, Gabriel Penna, João Paulo Freitas, Juliana Elias, Karen Busic, Luiz Henrique Ligabue, Luiz Silveira, Lurdete Ertel, Maria Luiza Filgueiras, Mariana Celle, Mariana Segala, Marina Gomara, Martha S. J. França, Michele Loureiro, Micheli Rueda, Natália Flach, Natália Mazzoni, Nivaldo Souza, Paulo Justus, Pedro Venceslau, Priscila Machado, Regiane de Oliveira, Ruy Barata Neto, Thais Folego, Vanessa Correia **Brasília** Simone Cavalcanti, Sílvio Ribas **Rio de Janeiro** Daniel Haidar, Ricardo Rego Monteiro

Arte Pena Placeres *(Diretor)*, Betto Vaz *(Editor)*, Cassiano de O. Araujo, Evandro Moura, Letícia Alves, Maicon Silva, Paulo Argento, Renata Rodrigues, Renato B. Gaspar, Tania Aquino, *(Paginadores)* **Infografia** Alex Silva *(Chefe)*, Anderson Cattai, Monica Sobral **Fotografia** Antonio Milena *(Editor)*, Marcela Beltrão (Subeditora), Evandro Monteiro, Henrique Manreza, Murillo Constantino, Rafael Neddermeyer *(Fotógrafos)*, Angélica Bueno, Carlos Henrique, Fabiana Nogueira, Thais Moreira *(Pesquisa)* **Webdesigner** Rodrigo Alves **Tratamento de imagem** Henrique Peixoto, Luiz Carlos Costa **Secretaria/Produção** Shizuka Matsuno

Departamento Comercial Paulo Fraga *(Diretor Executivo Comercial)*, Mauricio Toni *(Diretor Comercial)*, Júlio César Ferreira *(Diretor de Publicidade)*, Wilson Haddad, Valquiria Rezende e Juliana Farias *(Gerentes Executivos)*, Alisson Castro, Bárbara de Sá, Celeste Viveiros, Edson Ramão e Vinícius Rabello *(Executivos de Negócios)*, Andréia Luiz *(Assistente Comercial)*, Heitor Pontes *(Diretor de Projetos Especiais)*, Márcia Abreu *(Gerente de Projetos Especiais)*, Renato Frioli *(Gerente Mercados)*, Solange Santos *(Assistente Executiva)*

Publicidade Legal Marco Panza *(Diretor de Publicidade Legal e Financeira)*, Marco Aleixo , Carlos Flores, Ana Alves e Adriana Araújo *(Executivos de Negócios)*, Alcione Santos *(Assistente Comercial)*

Departamento de Marketing Evanise Santos *(Diretora)*, Samara Ramos *(Coordenadora)*

Operações Cristiane Perin *(Diretora)*

Departamento de Mercado Leitor Flávio Cordeiro *(Diretor)*, Nancy Socegan Geraldi *(Assistente Diretoria)*, Carlos Madio *(Gerente Negócios)*, Rodrigo Louro *(Gerente MktD e Internet)*, Giselle Leme *(Coordenadora MktD e Internet)*, Silvana Chiaradia *(Coordenadora Tmkt ativo)*, Alexandre Rodrigues *(Gerente de Processos)*, Denes Miranda *(Coordenador de Planejamento)*

Central de atendimento e venda de assinaturas 4007 1127 (capitais) 0800 600 1127 (demais localidades). De segunda a sexta-feira, das 7h às 20h. atendimento@brasileconomico.com.br

Jornalista Responsável Ricardo Galuppo

TABELA DE PREÇOS

Assinatura Nacional

Trimestral	Semestral	Anual
R$ 147,50	R$ 288,00	R$ 548,00

Condições especiais para pacotes e projetos corporativos
(circulação de segunda a sexta, exceto nos feriados nacionais)

BDO **Auditado pela BDO -** Auditores Independentes

Impressão:
Editora O Dia S.A. (RJ)
Oceano Ind. Gráfica e Editora Ltda. (SP/MG/PR/RJ)
FCâmara Gráfica e Editora Ltda. (DF/GO)
RBS - Zero Hora Editora Jornalística S.A. (RS/SC)

DESTAQUE MERCADO FINANCEIRO

Banco do Brasil, Bradesco e BES

Acordo estratégico entre o português Banco Espírito Santo e instituições brasilerias visa aproveitar momento

Ana Paula Ribeiro
aribeiro@brasileconomico.com.br

Rica em recursos minerais, como as reservas de petróleo e gás, e grande potencial de crescimento no agronegócio, o continente africano despertou o interesse de bancos brasileiros, levando Banco do Brasil e Bradesco a se unirem ao português Espírito Santo na exploração dos negócios bancários nos países da região. A África é considerada pelos executivos dos três bancos como a última fronteira de desenvolvimento no mundo, sendo possível dar apoio às empresas brasileiras e portuguesas que possuem negócios por lá. "Queremos aumentar, turbinar, fazer com que cresçam essas economias com a força dessas três instituições", afirmou o diretor presidente do Bradesco Luiz Carlos Trabuco Cappi.

Em um prazo estimado entre 60 e 90 dias, os três bancos definirão qual será a estrutura dessa parceria, que será feita a partir das operações do BES África, e o volume de investimentos necessários para colocar o plano em prática. A expectativa é que as instituições brasileiras façam um aporte de capital na holding portuguesa no continente africano em troca de uma participação a ser definida. De acordo com Trabuco, devido ao tamanho da operação de Bradesco e BB no Brasil, o investimento não será relevante do ponto de vista financeiro.

A parceria também não prevê exclusividade, ou seja, cada uma das instituições poderá, se quiser, traçar uma estratégia diferenciada para a África.

O presidente do Banco Espírito Santo, Ricardo Salgado, ressaltou que é importante atuar de forma coordenada com os governos locais. "No setor bancário, alguém tem que ter liderança para atuar junto com os governos desses países africanos. Se pudermos ter parceiros locais será magnífico e andaremos mais rápido nesse processo", diz. De acordo com o executivo, o BES África está presente na Angola — maior operação do banco no continente com cerca de 30 agências —, Líbia, Cabo Verde e uma participação no marroquino BMEC. O BES África espera ainda a autorização do governo argelino para formar uma empresa de leasing com o Banque Extérieur d'Argélie e tem a opção de adquirir participação no Moza Banco, de Moçambique.

A associação anunciada ontem, que por enquanto é apenas um protocolo de entendimentos, consolida o desejo de internacionalização do Banco do Brasil e coloca o Bradesco nesse mesmo processo. Atualmente, o banco federal brasileiro possui apenas um escritório de representação em Angola. "Hoje damos mais um passo no processo de internacionalização dos bancos brasileiros, que têm se destacado durante a crise. É uma parceria que vai colher frutos importantes", afirma o presidente do BB, Aldemir Bendine.

O Bradesco não está presente diretamente na África. Já o BES tem um longo histórico de investimentos em solo africano, onde está presente há mais de cem anos. O BES possui uma participação de 4% no capital votante do Bradesco e o banco privado brasileiro tem 6% do capital do banco português.

Empresas

Antes do anúncio da associação, os executivos dos três bancos se reuniram com o presidente Luiz Inácio Lula da Silva para detalhar a parceria. Segundo o ministro Guido Mantega (Fazenda), a notícia foi bem recebida e não houve recomendação sobre qual setor empresarial seria mais importante apoiar na África. Também estiveram presentes na divulgação executivos da Camargo Corrêa, CSN, Marfrig e Odebrecht, empresas com investimentos na África.

Mantega destacou que o Brasil está ganhando espaço no pós-crise. "O mundo está saindo de uma crise internacional, mas os países emergentes estão saindo mais rapidamente e ocupando os espaços deixados pelos países mais avançados", explica. ■

Embora o objetivo seja acompanhar o processo de internacionalização de empresas do Brasil e Portugal, nova holding também pretende atuar na oferta de crédito e serviços financeiros para pessoa físicas no continente

Da esq. para a dir., os presidentes do BES, Ricardo Salgado, e do BB, Aldemir Bendine, o ministro da Fazenda, Guido Mantega, e os presidentes do conselho de administração e executivo do Bradesco, Lázaro de Mello Brandão e Luiz Carlos Trabuco Cappi, selam acordo que estabelecerá entre 60 e 90 dias a estratégia de entrada em conjunto na África

A PRESENÇA DO BES

Holding consolida participações do banco português no continente africano

BES Angola	**51,94% do capital**
Aman Bank, Líbia	**40% do capital**
BMEC, Marrocos	**2,77% do capital**
BES Cabo Verde	
Operação de leasing com Banque Extérieur d'Argélie, Argélia (35%, falta aprovação da autoridade local)	
Moza Banco, Moçambique (possibilidade de adquirir 25% do capital)	
Plano para ter banco de investimento em Angola e África do Sul	
Ativos sob gestão do BES África, com exceção de África do Sul: **€ 3,25 bilhões**, sendo **€ 2,52 bilhões** da carteira do BES Angola	

Fontes: Diário Económico e Brasil Econômico

BB quer banco nos

Instituição já identificou possíveis alvos e negócio deve ser concluído até dezembro

Mercado da América Latina também é visto como oportunidade de expansão pelo banco federal

Ao mesmo tempo em que inicia os estudos para entrar no BES África, o Banco do Brasil também conclui sua avaliação do mercado americano e se prepara para fazer uma aquisição. Segundo o presidente do banco público, Aldemir Bendine, a instituição já identificou algumas possibilidades naquele país.

Essa aquisição deverá contemplar uma rede de agências nos locais em que há forte presença da comunidade brasileira, como Miami, Nova York e Boston. A operação de varejo será possível devido à autorização que o BB recebeu, em abril, do Fed (Federal Reserve, o banco central dos EUA) para

LEIA MAIS

Caixa Econômica Federal se une a Bradesco e Banco do Brasil para gerir cartões Elo. Objetivo também é desenvolver novos negócios para cartões pré-pagos.

Sem a oportunidade de realizar grandes consolidações, bancos voltam-se uns aos outros a fim de criar sinergias e reduzir despesas. O passo é considerado positivo.

BES compra o Banco Pastor, da Espanha, um dos que tiveram pior desempenho na Europa. Investirá até € 127,75 milhões no Gespastor e Pastor Vida.

se aliam na África

de ascensão das maiores economias do continente

Rafael Neddermeyer

EUA este ano

atuar de forma mais ampla nos EUA. No atendimento às empresas que estão em solo americano, o BB já conta com uma subsidiária em Nova York.

América Latina

Além dessa operação, o BB quer aumentar a sua presença na América Latina. Após ter comprado o argentino Patagônia em abril, o banco avalia a aquisição de instituições financeiras em outros locais da região, em especial no Chile, Peru, Colômbia e Uruguai.

Para dar prosseguimento a essa estratégia, o banco público federal conta com os recursos da capitalização recém concluída. A expectativa é que tanto a aquisição nos EUA como na América Latina ocorram até dezembro.

O processo de internacionalização do BB, que hoje está presente em 22 países, é defendido pela equipe econômica do governo federal como forma de dar apoio às empresas brasileiras que estão cruzando a fronteira. "A atuação na África não exclui outras possibilidades. Há uma orientação para que a participação do Banco do Brasil no exterior seja ampliada", defende o ministro da Fazenda, Guido Mantega.

Na avaliação do ministro, esse processo de internacionalização é natural uma vez que o BB, assim como outros bancos brasileiros, se mostrou sólido durante a crise financeira internacional que se agravou a partir de setembro de 2008. "Queremos que os bancos brasileiros tenham um raio de atuação maior do que temos hoje." ■ **A.P.R.**

COMÉRCIO BILATERAL

Negócios aumentam, mas Brasil tem déficit

A corrente de comércio do Brasil com os países da África voltou a se intensificar neste ano. De acordo com dados do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (Mdic), nos primeiros seis meses de 2010, a soma de importações e exportações entre empresas brasileiras e africanas foi de US$ 11,45 bilhões, 22,4% a mais do que o apurado em igual período do ano passado. Mas não chega à metade dos US$ 25,93 bilhões registrados em 2008. A relação comercial, no entanto, é deficitária para o Brasil em US$ 2,12 bilhões este ano. Isso porque as exportações para destinos como Egito, África do Sul e Angola, por exemplo, foram de US$ 4,66 bilhões, com queda de 7,2% sobre igual período de 2009. **Simone Cavalcanti**

RICARDO GALUPPO

Um novo olhar para o continente africano

A celebração pelo Banco do Brasil, Bradesco e Banco Espírito Santo de uma parceria destinada a atuar no mercado africano foi um dos lances mais inteligentes e práticos da anunciada estratégia brasileira de aproximação com o continente. Cada um dos três parceiros tem uma contribuição específica para o sucesso da empreitada e uma vocação que o fortalece dentro da aliança. O Banco do Brasil entrará com sua experiência no financiamento da agricultura, na liberação de crédito à produção. O Bradesco, com seu talento para a pulverização e para a popularização dos serviços bancários — ainda que em condições pouco favoráveis. E o Banco Espírito Santo, com seu conhecimento privilegiado do mercado africano e com a experiência de quem, mesmo depois da independência das antigas colônias portuguesas no continente, jamais deixou de ver a África como um lugar onde é possível fazer negócios.

A proximidade geográfica e as afinidades históricas podem significar uma mudança profunda na forma de ver o continente mais pobre do mundo

Trata-se, sem dúvida, de uma aposta — e de uma parceria cujos resultados dificilmente se materializarão em menos de uma década. Mas que pode mostrar uma dimensão surpreendente dentro de 20 ou 30 anos. A África tem 15% da população e menos de 1% do PIB mundial. Até os anos 1990, todos os estudos econômicos indicavam que o continente era inviável como mercado e estava condenado a sobreviver à custa da caridade munida. Hoje, essa visão sofreu uma mudança profunda. Pela nova ótica, o continente é (e ninguém pretende negar o óbvio) um lugar carente e pouco evoluído em matéria de negócios. Em compensação, é, entre todos os mercados, aquele que mais pode avançar. E esse talvez seja o argumento mais importante por trás da parceria entre os três bancos: é preciso fincar a bandeira, ocupar o espaço e começar a desenvolvê-lo. A África pode receber investimentos brasileiros em etanol, em mineração e em uma série de segmentos importantes — e nada melhor do que um banco para orientar essa expansão. Seja como for, é reconfortante perceber que o Brasil tenha se dado conta de que tem mais a oferecer à África do que laços culturais baseados numa espécie de sentimento de culpa.

Em abril de 2005, o presidente Luiz Inácio Lula da Silva fez uma visita a uma série de países do continente e, no Senegal, pediu desculpas pela escravidão que desterrou milhões de africanos e os trouxe para o Brasil entre os séculos 16 e 19. O então ministro Gilberto Gil foi às lágrimas na ilha de Gorée, que ficou conhecida no passado como um centro do comércio mais abjeto que se conhece: o de seres humanos destinados ao trabalho forçado. Por mais comovente que tenha sido o gesto, é impossível não compará-lo com o de outro país que tem interesse especial pela África. Nos últimos dois anos, todos os 54 países independentes da África foram visitados por missões comerciais chinesas — e praticamente todas elas resultaram em algum negócio concreto. A maioria deles, obras de infraestrutura tocadas pelos chineses em condições vantajosas em troca, naturalmente, de preferência nas relações comerciais.

A proximidade geográfica e as afinidades históricas indiscutíveis que ligam a América Latina e a Europa com a África podem significar uma mudança profunda na forma de olhar para o continente mais pobre do mundo. E essa aliança entre os três bancos, muito além dos aspectos comerciais que a envolvem, foi feita com os olhos postos em algo muito maior do que parece: aqui está se tratando do futuro. ■

DESTAQUE MERCADO FINANCEIRO

Caixa reforça o time da Elo na gestão de cartões de pagamento

Banco entra na holding do BB e Bradesco e negocia participação maior na Cielo

Thais Folego
tfolego@brasileconomico.com.br

A Caixa Econômica Federal assinou ontem memorando de entedimento com o Banco do Brasil e o Bradesco para entrar na gestão da bandeira de cartões de crédito, débito e pré-pago Elo, lançada em abril deste ano, e para desenvolver novos negócios para cartões pré-pagos, mediante criação de empresa ou utilização de companhias já existentes e alinhadas ao negócio, caso da Visa Vale.

Na mesa de negociações também estará o aumento da participação da Caixa na Cielo (ex-Visanet), que hoje é de apenas 1,4%, e a participação do banco federal no projeto de compartilhamento de terminais bancários externos de autoatendimento, que conta também com o Santander. "Ainda vamos definir qual será a participação da Caixa", explica a presidente da CEF, Maria Fernanda Ramos Coelho. Segundo o memorando, os três bancos estimam concluir estudos técnicos e financeiros em até seis meses.

A Elo é uma holding de capital fechado e privado, na qual o Bradesco detém participação de 50,01% e o BB, de 49,99%. De imediato, ela tem ativos estimados em R$ 15 bilhões, pois abrigará duas empresas controladas por BB e Bradesco: a Cielo e a Companhia Brasileira de Soluções e Serviços (CBSS), que administra os cartões de benefícios Visa Vale.

A Caixa já havia sinalizado que reforçaria sua atuação no mercado de cartões. Dos cinco maiores bancos no Brasil, ela era a única que não havia definido como entraria no mercado de credenciamento, se por meio de parceria com quem já atua nesse negócio (Cielo e Redecard) ou se criaria uma nova empresa, como fez o Santander ao se associar com a GetNet. "A parceria de hoje consolida isso", avisa Maria Fernanda. Segundo ela, a ampliação da atuação da Caixa no mercado de cartões era discutida de forma intensa desde a criação da CaixaPar, braço de participações do banco, em março de 2009.

Objetivos

A bandeira Elo foi criada com o objetivo de ser uma marca de cartão nacional, com apelo para as classes C e D, e aumentar as sinergias entre os negócios de cartões do BB e do Bradesco. "Com a entrada da Caixa, essas sinergias vão aumentar muito. Nossa projeção inicial era de economia superior a R$ 1 bilhão, entre outras coisas, com plataforma única de processamento de cartões e unificação do call center de atendimento", diz o presidente executivo do Bradesco, Luiz Carlos Trabuco Cappi. Segundo ele, as sinergias não foram recalculadas.

"Vamos transferir parte desses ganhos de sinergia e de escala para a base de clientes", diz o presidente do Banco do Brasil, Aldemir Bendine. Segundo ele, o primeiro cartão com a bandeira será emitido até outubro.

A meta é ter 15% do faturamento do mercado de cartões em cinco anos. Em 2010, as receitas do setor devem ser de R$ 534,7 bilhões, segundo estimativa da Associação Brasileira das Empresas de Cartões de Crédito e Serviços. Como este mercado tem apresentado taxa de crescimento de 20% ao ano, em 2015 a cifra deve ser de R$ 1,33 trilhão. Se tudo correr como o previsto, a Elo terá uma fatia de R$ 199,6 bilhões. ■

> "A Elo já nasce com a base de clientes dos três bancos. A Caixa está completando uma massa crítica inigualável. Se somarmos a base das três instituições, deve somar mais de 100 milhões de brasileiros"
>
> **Luiz Carlos Trabuco Cappi,** presidente do Bradesco

Celso Junior/AE

Para Maria Fernanda, presidente da Caixa, entrada no negócio de credenciamento de cartões consolida com parceria

NOVA GIGANTE
Ativos da holding Elo, que inclui Cielo e CBSS, são de
R$ 15 bilhões

ECONOMIA
Previsão inicial de corte de custos foi mantida em
R$ 1 bilhão

Banco Safra SA

Avenida Paulista, 2100 - São Paulo - SP
CNPJ 58.160.789/0001-28

Destaques:

Ativos	Patrimônio Líquido	Crescimento da Carteira de Crédito	Lucro Líquido	Retorno sobre PL	Recursos de Terceiros
70.462 milhões	5.117 milhões	26,1% no período	512 milhões	20,4% anualizado	71.313 milhões

Ratings:

Investment Grade	Investment Grade	Investment Grade
FITCH BBB-	S&P BBB-	Moody's Baa3

Banco Safra SA e Empresas Controladas

Balanço Patrimonial Consolidado em 30 de Junho de 2010

valores em milhares de reais

Ativo	30-Jun-2010	30-Jun-2009
Circulante e Realizável a Longo Prazo	68.679.756	60.673.330
Disponibilidades e Aplicações Interfinanceiras de Liquidez	21.980.023	19.564.498
Títulos e Valores Mobiliários e Instrumentos Financeiros Derivativos	14.205.772	14.701.582
Relações Interfinanceiras	1.184.057	817.564
Relações de Interdependências	4.541	3.407
Operações de Crédito e Arrendamento Mercantil	32.231.862	25.566.257
Operações de crédito	22.957.644	15.135.378
Operações de arrendamento a receber	4.798.307	5.977.101
Outros créditos	4.475.911	4.453.778
Outros Valores e Bens	73.501	20.022
Permanente	781.807	805.282
Investimentos	474.756	473.479
Imobilizado de Uso	277.980	302.948
Diferido	6.031	9.317
Intangível	23.040	19.538
TOTAL DO ATIVO	70.461.563	61.478.612

Passivo	30-Jun-2010	30-Jun-2009
Circulante e Exigível a Longo Prazo	65.344.441	56.899.349
Depósitos e Captações no Mercado Aberto	40.347.450	34.324.577
Recusos de Aceites e Emissão de Títulos	2.192.738	1.895.779
Relações Interfinanceiras	308.469	282.867
Relações Interdependências	153.680	104.861
Obrigações por Empréstimos	3.243.478	2.232.458
Obrigações por Repasses no País - Instituições Oficiais	4.968.381	3.690.577
Instrumentos Financeiros Derivativos	5.754.893	6.164.040
Outras Obrigações	8.348.920	8.175.550
Resultado de Exercícios Futuros	26.432	28.640
PATRIMÔNIO LÍQUIDO	5.117.122	4.579.263
TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	70.461.563	61.478.613

Demonstração dos Resultados do Semestre findo em 30 de Junho de 2010

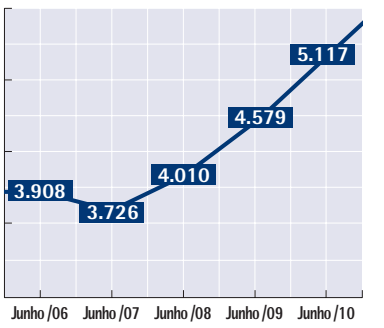
valores em milhares de reais

	2010	2009
Receitas da Intermediação Financeira	3.413.628	3.304.183
Despesas da Intermediação Financeira	(2.253.594)	(2.399.137)
Resultado Bruto da Intermediação Financeira	1.160.034	905.046
Outras Receitas e Despesas Operacionais	(401.943)	(328.964)
Receitas de prestação de serviços e tarifas bancárias	288.460	191.640
Resultado com operações de seguros e previdência	38.117	29.314
Despesas de pessoal	(410.215)	(352.149)
Outras despesas administrativas	(267.864)	(276.544)
Despesas tributárias	(43.297)	(38.560)
Outras receitas e despesas operacionais	(7.144)	117.335
Resultado Operacional	758.091	576.082
Resultado Não Operacional	(3.157)	1.761
RESULTADO ANTES DA TRIBUTAÇÃO SOBRE O LUCRO	754.934	577.843
IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL	(242.695)	(125.111)
LUCRO LÍQUIDO	512.239	452.732

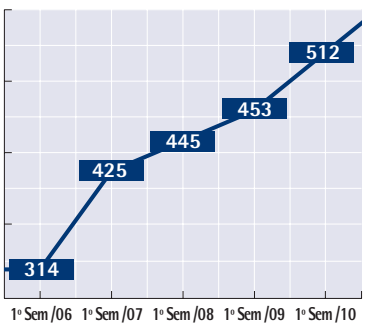
João Alves de Campos - Contador CRC nº 1 SP 200.058/0-0
As demonstrações financeiras completas, com parecer dos auditores externos, serão publicadas no jornal Folha de São Paulo no dia 17 de Agosto de 2010

Safra Tradição Secular de Segurança

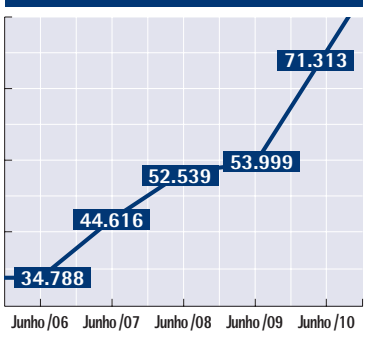
Patrimônio Líquido
(R$ milhões)



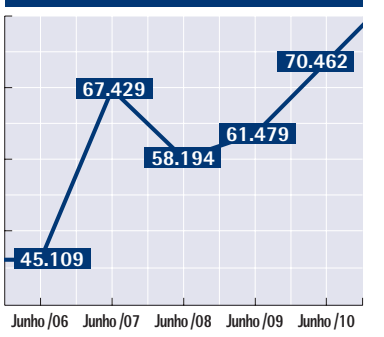
Lucro Líquido
(R$ milhões)



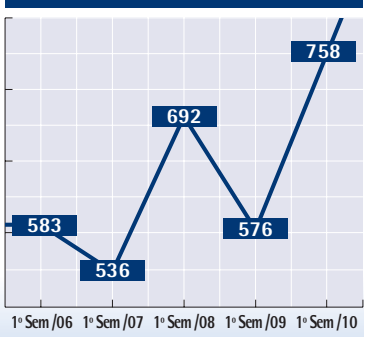
Recursos de Terceiros
(R$ milhões)



Total de Ativos
(R$ milhões)



Resultado Operacional
(R$ milhões)



Rafael Neddermeyer

Caixas eletrônicos compartilhados: estratégia agora unirá Banco do Brasil, Bradesco e Santander

Sinergia entre bancos reduz gastos e gera ganho de escala

Modelo de parceria abrange diversos negócios e já criou empresas que abriram capital, como a Cielo

Ana Paula Ribeiro
aribeiro@brasileconomico.com.br

Em um mercado competitivo e com poucas oportunidades de grandes consolidações, as instituições financeiras se unem para fazer a gestão de negócios que podem representar ganhos de sinergia e redução de despesas. Esse é um caminho comum principalmente a Banco do Brasil e Bradesco, que desenvolvem diversas iniciativas em conjunto e possuem parcerias já consolidadas, como a Cielo, criada nos anos 1990 ainda sob o nome de VisaNet.

Na avaliação de analistas, essa é uma das alternativas que restam às instituições brasileiras em um cenário em que não há grandes bancos para serem comprados. Mas as instituições precisam de ganhos de escala e redução nos custos para crescer. "É possível esperar hoje consolidação apenas de médios bancos. Dessa forma, esses bancos tentam agora priorizar a redução de despesas", diz o estrategista-chefe da SLW Corretora, Pedro Galdi.

Além da já consolidada Cielo e do anúncio de ontem para explorar o mercado bancário no continente africado, BB e Bradesco deram início ainda à criação de uma bandeira nacional de cartões de crédito, débito e pré-pago, em que anunciaram a entrada também da Caixa Econômica Federal, e do compartilhamento de caixas eletrônicos localizados fora das agências bancárias em conjunto com o Santander. Esse compartilhamento deverá ter início em cerca de 30 dias, segundo afirmou o presidente do BB, Aldemir Bendine.

Desta vez sem os bancos, o BB também adota parceria em suas operações de seguros, onde a principal foi fechada com a espanhola Mapfre.

O compartilhamento de caixas eletrônicos entre BB, Bradesco e Santander deve começar em 30 dias. Caixa Econômica Federal também pode participar dessa parceria

E se a ideia é reduzir custo, Galdi não descarta que outros bancos façam o mesmo. "Não duvidaria se o Itaú Unibanco também fizesse acordo semelhante com esse", acredita.

O analista da Spinelli Daniel Malheiros afirma que a entrada de novos parceiros nas associações já existentes tende a elevar ainda mais os ganhos de sinergias aos bancos. Ele lembra que quando foi anunciada a criação da bandeira Elo por BB e Bradesco, a estimativa era ter ganhos de R$ 1 bilhão em cinco anos. "Eles devem agregar novas sinergias com a entrada da Caixa Econômica Federal", diz.

Exterior

Em relação à parceria externa, a visão dos profissionais que acompanham o setor bancário é de que o modelo encontrado por BB e Bradesco para explorar o negócio na África pode ser de fato o mais adequado. Mas ainda faltam elementos para avaliar a operação uma vez de que os detalhes, como a fatia de cada um na holding encabeçada pelo português BES, ainda não estão acertados, o que deve acontecer só entre 60 e 90 dias. "Mas ninguém vai estar jogando dinheiro fora nessa expansão", avalia Galdi, da SLW.

Apesar de poucas informações, as duas notícias envolvendo parcerias entre grandes instituições foram bem recebidas pelo mercado. Em um dia em que o Ibovespa, principal indicador da bolsa paulista, fechou em baixa de 0,34%, as ações do Banco do Brasil subiram no pregão de ontem 0,99% e as preferenciais do Bradesco, 0,79%. No caso do Itaú, a alta foi um pouco menor, de 0,47% na cotação da ação preferencial. Já os papéis do Santander tiveram uma elevação de 0,31% nos negócios da segunda-feira. ■

BES reforça posição ibérica com a compra do Banco Pastor na Espanha

Fotos: Rafael Neddermeyer

Salgado: aumento de escala onde o banco já é referência

Marta Reis, de Lisboa
marta.reis@economico.pt

O Banco Espírito Santo (BES) acaba de dar passos para reforçar sua presença também na Europa, onde adquiriu ativos do Banco Pastor, uma das instituições espanholas que teve piores resultados nos testes de estresse feito à banca europeia. E a parceria terá desenvolvimentos no futuro.

O grupo financeiro português investirá um máximo de € 127,75 milhões na compra da gestora de ativos Gespastor e da seguradora Pastor Vida. As transações ainda estão sujeitas ao 'ok' das autoridades competentes e que se integram na estratégia de internacionalização do BES.

Esta "ligação surgiu em duas áreas muito importantes", afirmou o presidente do BES, Ricardo Salgado, ao *Diário Económico*. "Na gestão de ativos, aumenta a nossa escala, numa área onde o BES já é uma referência. Nos seguros, vamos aproveitar a rede do Banco Pastor para conseguir um crescimento fortíssimo e um aumento do volume de negócios", salientou.

A parceria agora estabelecida não ficará somente nisso. Para o futuro, adiantou Ricardo Salgado, "está previsto continuar a desenvolver potenciais sinergias com o Banco Pastor, não só na Península Ibérica mas também em outros mercados. Mas mantendo sempre a independência".

> O grupo BES, através da Esaf, comprou a totalidade do capital da gestora de ativos espanhola Gespastor, num negócio que representa investimento de € 25,75 milhões

Com a compra da Gespastor, a instituição financeira portuguesa dá um importante "salto" no segmento de gestão de ativos na Espanha. A Espírito Santo Activos Financeiros (Esaf) assinou um contrato de compra da totalidade da gestora espanhola, por € 25,75 milhões, a qual "será acompanhada de um acordo de comercialziação exclusiva pelo prazo inicial de sete anos", segundo o comunicado divulgado ontem.

Ativos dobrados

Com esta compra, a Esaf duplicará o montante de ativos que gere na Espanha (através das sociedades Espírito Santo Gestión e Espírito Santo Pensiones): de € 1,55 bilhão (em 30 de Junho) para cerca de € 3 bilhões. Passa ainda "a integrar o top 20 das gestoras de ativos na Espanha" — assumindo a gestão de 59 fundos mobiliários.

Quanto aos seguros, a compra de 50% da Pastor Vida foi feita através da Tranquilidade, sociedade que assumirá o controle da gestão da seguradora. No âmbito desta parceria na Espanha, de acordo com o comunicado, "a distribuição de produtos e serviços de seguros de vida, e de planos de pensões da Pastor Vida, será efetuada na rede do Banco Pastor em regime de exclusividade".

O preço de compra desta participação tem um componente fixo, de cerca de € 64 milhões — € 16 milhões pagos quando do fechamento da transação e € 48 milhões no prazo de cinco anos —, e uma componente variável que terá um valor máximo de € 38 milhões de euros. Desse montante, parte será pago em 31 de dezembro de 2014 e a outra parte no final de 2009, "e dependerá do cumprimento dos objetivos comerciais fixados e baseados no plano de negócios para os próximos 10 anos", segundo o comunicado. ■ **Com Bruno Proença**

TRÊS PERGUNTAS A...

...RICARDO SALGADO

Presidente do Banco Espírito Santo (BES)

O triângulo virtuoso Portugal-Brasil-África

Poucos minutos depois de ter assinado o memorando de entendimento com o Banco do Brasil e o Bradesco, Ricardo Salgado, presidente do Banco Espírito Santo, explicou ao *Diário Económico* os contornos da parceria. "A 'holding' BES África passa a ser uma plataforma de diálogo entre as empresas e os governos dos países africanos", sublinhou.

Com esta parceria, o BES África transforma-se numa porta de entrada para os brasileiros na África?
É uma parceria muito importante para o desenvolvimento da atividade das empresas clientes do Banco do Brasil e do Bradesco com negócios na África. Ela vai aumentar significativamente o volume de investimento através da 'holding' BES África. No fundo, demonstra que o triângulo estratégico e virtuoso entre Portugal-Brasil-África está funcionando em vários sentidos, criando um efeito multiplicador.

Os países de língua oficial portuguesa vão ser prioritários...
A prioridade vai centrar-se nos países africanos de língua portuguesa, principalmente Angola, Moçambique e Cabo Verde, mas a parceria vai alargar-se a outros países. As empresas brasileiras têm desenvolvido muito bem suas atividades na África.

Os bancos brasileiros canalizarão todos os seus futuros negócios na África através dessa parceria?
O BES África será uma porta de entrada das empresas brasileiras e, mais do que isso, uma plataforma de diálogo entre as empresas e os governos dos países africanos. Mas, além desta parceria, cada banco pode ter a sua estratégia.

OPINIÃO

Michel Temer
Presidente da Câmara dos Deputados

O papel do BNDES

A última edição da revista *Economist* classifica o BNDES como símbolo do intervencionismo estatal na economia e sugere que essa atuação prejudica aos bancos privados. Sob o ponto de vista do receituário liberal, pode até fazer sentido. Afinal, trata-se de dinheiro mais barato colocado no mercado a partir de decisões de governo. Os críticos se baseiam na projeção de que o banco financiará 40% do investimento total na indústria e na infraestrutura no país neste ano. O cenário ideal, de fato, seria menos dependência de financiamentos públicos. Mas não há motivo para essa preocupação. Estado e iniciativa privada trabalham juntos.

Há, no entanto, uma questão superveniente a essa análise. O Brasil precisa de desenvolvimento com inclusão social. Estamos em meio a esse processo – cresceremos mais de 7% este ano, com distribuição de renda para milhões de pessoas. Não temos tempo de mudar o rumo e seguir o caminho que os países de economia consolidada propõem. Mesmo porque não foi esse o caminho que eles trilharam. Digo isso porque não foi essa receita que eles usaram durante a recente crise. Foram cofres públicos de países desenvolvidos que salvaram instituições privadas e iniciaram o ciclo de investimentos que possibilitou a sobrevida a alguns baluartes do capitalismo. E isso contra leis naturais do mercado. No Brasil, foi a intervenção do Estado que evitou as piores consequências da crise financeira internacional. O BNDES manteve papel regulador do mercado e estimulou setores produtivos. Não se trata de defesa do intervencionismo, mas de análise objetiva.

As instituições financeiras privadas têm conseguido resultados excepcionais, a despeito da atuação forte do BNDES

Por décadas, a fragilizada economia brasileira reproduziu modelo de desenvolvimento injusto, concentrador de renda e ineficiente. Está com outra feição atualmente. Ainda tem gargalos. Mas há, hoje, quem financie setores estratégicos e com grandes riscos no investimento? A resposta é: não. Portanto, cabe ao governo desatar esses nós.

Países em desenvolvimento usam o mesmo modelo: o Estado atua para aumentar a competitividade e consolidar a economia. Não foi sem esforço que criamos 14 milhões de empregos com carteira assinada nos últimos anos. A atuação do governo foi fundamental para alcançar esse número, razão de muitas comemorações. É sucesso a ser repisado muitas vezes como exemplo para outros países e outros governos.

É salutar a iniciativa dos setores têxtil, químico, de siderurgia e de indústria plástica de buscar o BNDES. São setores que têm no banco um indutor de investimento e executor de política industrial. Não se deve transformar o debate em uma disputa entre bancos públicos e privados. Os privados têm conseguido resultados excepcionais, a despeito da atuação forte do BNDES. O governo deve ser, e será, agente indutor da economia onde houver necessidade. Não será o condutor, papel que a iniciativa privada sabe exercer muito bem. Quem ganhará, ao final, será o povo deste país, que tem a vocação do progresso como bandeira. ■

Murillo de Aragão
Cientista político, advogado, doutor em sociologia pela UnB e presidente da Arko Advice Pesquisas

Debate superficial

Como esperado, o primeiro debate presidencial promovido pela TV Bandeirantes não trouxe grandes novidades. Como bem disse Plínio de Arruda Sampaio, o menino maluquinho do debate, todos os demais candidatos são mais ou menos iguais em suas propostas. Um pouco intervencionistas, um pouco nacionalistas, um pouco assim, um pouco assado. No limite, foram, igualmente, superficiais, rasteiros e pedestres. Dilma Rousseff, por conveniência tática. Sendo líder nas pesquisas de intenção de voto, não poderia se arriscar. Ainda mais que estreava no ramo dos debates eleitorais. Já José Serra e Marina Silva, por escassez de ideias divergentes e por erro tático. O lado bom da mesmice é que nenhum dos candidatos competitivos apregoou loucuras no campo econômico. Provocados por Plínio, foram ponderados em suas observações. Outro lado bom da mesmice é que todos – menos Plínio – têm compromisso com a democracia representativa. Nenhum deles traz no bojo qualquer ideia "chavista" ou coisa que o valha.

O lado ruim do debate é que não houve condições para que temas mais importantes fossem abordados com profundidade

Portanto, por conta do credo na gestão econômica consistente e do apego aos ideais democráticos, os três candidatos merecem o apoio de todos. É um grande avanço para o país.

O lado ruim do debate é que não houve condições para que temas mais importantes fossem abordados com profundidade. Daí a grande imprensa se dedicar a avaliar como os candidatos se portaram, e não o que falaram. O Brasil é um país onde a estética e a forma valem muito mais do que o conteúdo. O debate e suas repercussões são prova disso.

Para não ir longe, cito alguns temas óbvios que foram esquecidos ou superficialmente comentados: o sistema tributário, o sistema político-eleitoral, a questão da Previdência e a política externa. A tragédia não foi completa porque alguns temas relevantes mereceram comentários afirmativos: segurança (expansão das UPPs) e saúde (ampliação do SUS).

Com os candidatos se esgrimindo em torno de microagendas, Dilma levou vantagem pelo fato de que é a candidata de um governo cheio de iniciativas e realizações e, ainda por cima, muito bem avaliado. A ausência de conteúdo foi patética. Em um país de maior reflexão, o debate seria considerado uma tragédia pela falta de profundidade. O ponto alto, se podemos dizer assim, foi o trocadilho de Joelmir Beting sobre a taxa de juros: cruz crédito!

Paradoxalmente, o debate teve três vencedores e um claro derrotado. Foi, mais ou menos, como aqueles festivais de publicidade em Cannes, onde todo mundo ganha um Leão por alguma coisa. Serra venceu por ter sido o mais claro e didático, ainda que chato. Dilma venceu, pois não foi massacrada, como muitos esperavam, e saiu-se bem para quem estreava em um debate como candidata presidencial. Plínio ganhou por ter tido um brilhareco e seus 15 segundos de fama. Já Marina, ecologicamente falando, não foi barro nem tijolo. Vamos ver se melhora a qualidade nos próximos debates. ■

Marcelo Mariaca
Presidente do conselho de sócios da Mariaca e professor da Brazilian Business School

Chave da produtividade

Um dos principais desafios para empresas e profissionais é manter altos índices de produtividade, em uma realidade corporativa cada dia mais competitiva. Muitas empresas ainda veem a produtividade como sinônimo de sacrifício e dedicação exacerbados, sobretudo aquelas em que a gestão é centralizadora e unilateral. No entanto, aos poucos as organizações começam a perceber que as pessoas são seu maior capital e que o sacrifício, aliado à produtividade, tem uma relação inversamente proporcional. Ou seja, motivação e boa comunicação são, verdadeiramente, a chave para a produtividade.

As novas tecnologias e a velocidade com que a informação trafega só acentuam a máxima popular de que não existem duas pessoas iguais, que cada uma tem o seu valor. E nunca se investiu tanto em talento individual como hoje. Exemplos disso são os programas de qualidade de vida, os pacotes de benefícios, as modalidades de trabalho flexível, entre outros. No entanto, a globalização traz uma nova realidade, a diversidade de perfis e culturas convivendo juntas, e buscando os mesmos resultados para as empresas. Vemos líderes que têm equipes no Brasil e na China, por exemplo, com o desafio de se comunicar igualmente com ambas as equipes, mantendo-as motivadas e produtivas. Este novo cenário permite que os líderes tenham uma visão mais ampla do negócio, do mercado e do próprio mundo.

A confiança gera benefícios, como comprometimento e segurança, e certamente bons resultados, tanto corporativos quanto humanos

A habilidade de comunicação também é imprescindível para que haja transparência nas relações e, portanto, um diálogo mais aberto entre as várias esferas da empresa. Temos muitos exemplos de companhias que adotaram a gestão participativa, na quais os profissionais se expressam e contribuem com idéias, mantendo assim um canal aberto de comunicação que inevitavelmente gerará bons resultados para todos. Nos casos bem sucedidos, percebe-se uma cumplicidade entre a empresa e o funcionário. O comprometimento é mútuo, cabendo aos profissionais assumirem o controle das suas carreiras, enquanto a empresa propicia uma gestão na qual há possibilidades reais de crescimento.

Este tipo de relacionamento, mais aberto e transparente, dá mais agilidade e rapidez aos negócios, e até mais competitividade, pois dificilmente haverá uma situação em que algo ficou por dizer. É importante, do lado das empresas, que a direção perceba os anseios e desejos de seus funcionários, assim como que os funcionários estejam alinhados à cultura e aos objetivos da corporação. Mas uma regra básica nunca falha: cumprir o que prometer. A confiança gera uma série de outros benefícios, como comprometimento, segurança e certamente bons resultados, tanto corporativos, quanto humanos. É importante, no entanto, que durante todo o processo a boa comunicação não se perca, pois dela dependem fatores fundamentais para o bom andamento da empresa e das carreiras profissionais, como produtividade, satisfação, bom ambiente de trabalho e qualidade de vida. ■

AFP

Diamantes de sangue

Uma ex-agente da top Naomi Campbell confirmou ontem, perante o Tribunal Especial para Serra Leoa (TESL), que a supermodelo ganhou de presente, em 1997, diamantes do na época presidente da Libéria, Charles Taylor, julgado por crimes de guerra e crimes contra a humanidade. A ex-funcionária de Naomi, **Carole White**, disse que o político teria flertado com a bela durante um jantar. É uma história diferente da relatada pela top, confirma que recebeu as gemas em seu hotel mas negou que soubesse que vinham de Taylor.

Philippe Lopez/AFP

MARADONA NA CHINA

Durante a Expo Xangai 2010, na China, um casal checa a foto que tirou de um painel que exibe a imagem de Diego Maradona, no pavilhão que representa a Argentina na feira mundial. O evento, que acontece até o final de outubro, espera bater o recorde histórico de visitantes de uma exposição similar, realizado em Osaka, no Japão, em 1970. Na ocasião, 64 milhões de pessoas passaram pelo local.

ENTREVISTA GUNTER LEITNER Presidente da Associação Brasileira dos Fabricantes de Chapas para Drywall

Chapa de gesso já opera a 85% da capacidade

Setor de construção a seco registrou crescimento de 37,5% no primeiro semestre

Natália Flach
nflach@brasileconomico.com.br

No primeiro semestre, foram consumidos 14,6 milhões de metros quadrados de chapas de gesso no Brasil. Isso significa um incremento de 37,5% no uso dessas chamadas construções a seco na comparação com o mesmo período do ano passado, como explica Gunter Leitner, da associação dos fabricantes de chapas para drywall.

O desempenho do setor está dentro do esperado?
Esperávamos um aumento considerável no primeiro semestre por causa da base de comparação. A crise fez com que muitas empresas postergassem projetos nos primeiros meses de 2009. A nossa expectativa é que o segundo semestre seja um pouco menos aquecido e que o segmento registre um crescimento de 20% a 25%, anualmente.

Divulgação

"Acredito que o volume produzido deve ser de 10% a 15% maior, no ano que vem"

E o que a associação espera para 2011?
Acredito que o volume produzido deve ser de 10% a 15% maior no ano que vem.

As fabricantes estão preparadas para tamanha demanda?
Hoje, as empresas estão operando com cerca de 85% de sua capacidade instalada. Com a previsão de uma demanda ainda maior para 2011, muitas estão se mexendo para ampliar produção. Até o fim de 2011, as plantas já devem estar prontas.

Quais regiões se destacam no uso de chapas de gesso?
O Nordeste possui a maior tendência de crescimento. No semestre, a região cresceu 42%, apesar de representar apenas 8% do consumo total do país. O forro de gesso para casas populares deve impulsionar ainda mais a demanda. ■

BRASIL

Agronegócio cobra avanços no

Segmento agrário reivindica de candidatos busca mais efetiva por acordos bilaterais, resolução dos problemas

Luiz Silveira
lsilveira@brasileconomico.com.br

ELEIÇÕES 2010

As posições antagônicas dos principais candidatos à presidência nos temas da política externa comercial tornaram-se um dos principais pontos de interesse para o agronegócio nas próximas eleições, na medida em que há pouco embate de ideias em temas polêmicos como a ação do Movimento dos Trabalhadores Rurais Sem Terra (MST) e a revisão dos índices mínimos de produtividade da agropecuária para fins de reforma agrária.

Embora tenha registrado avanços durante o governo Lula, o agronegócio apresenta resistência em transferir a Dilma a responsabilidade por responder aos principais problemas do setor, como a infraestrutura logística deficitária e a política de comércio exterior. "Sou favorável à alternância de poder", diz o presidente da Sociedade Rural Brasileira, Cesário Ramalho.

Em discurso gravado para os participantes do Congresso Brasileiro de Agribusiness, realizado ontem pela Associação Brasileira de Agribusiness (Abag) em São Paulo, a candidata Dilma Rousseff ressaltou os números superlativos do campo sob o governo Lula: o crédito rural cresceu quase cinco vezes, para R$ 116 bilhões; o valor da produção agropecuária avançou 32%, para R$ 164 bilhões; a produção de grãos cresceu de 96 milhões de toneladas para 146 milhões.

Mas pareceu pouco, diante de fatos como a não-erradicação da febre aftosa e dos poucos avanços nos acordos de livre comércio. "É preciso adotar uma nova postura negocial, porque nos últimos oito anos não avançamos muito com a Organização Mundial de Comércio (OMC), nem com a União Europeia, nem na Área de Livre Comércio das Américas (Alca)", critica Ingo Plöger, consultor e sócio da Cia. Melhoramentos.

Dizendo-se insatisfeitos com a diplomacia do governo de Luiz Inácio Lula da Silva, os ruralistas esperam da nova gestão um foco mais comercial e pragmático para os assuntos externos. "Nossa proposta é que a Câmara de Comércio Exterior (Camex) ganhe mais autonomia, como no nível de um ministério", afirma o presidente da Abag, Carlo Lovatelli.

> "Nossa proposta é que a Camex ganhe mais autonomia, como no nível de um ministério
>
> **Carlos Lovatelli,** presidente da Abag

Gestão "mais pragmática" e centralização de decisões ministeriais estão na pauta do campo

A ideia dividiu as propostas dos três principais candidatos ontem durante o congresso. Dilma afirmou que a política externa de Lula terá continuidade caso vença as eleições. Já Serra indicou que rumará — se eleito — para acordos comerciais bilaterais e birregionais.

Na gravação, Serra afirmou que nos oito anos de Lula o Brasil assinou apenas um acordo de livre comércio, com Israel, enquanto no mundo todo mais de 100 acordos semelhantes foram firmados no mesmo período. "Serra demonstrou maior objetividade e conhecimento do que as duas candidatas, talvez pela sua experiência no governo de São Paulo", avalia o presidente da Câmara de Comércio Brasil-Alemanha, Weber Porto.

Já Marina Silva, candidata pelo PV, pregou em seu discurso gravado que o grande caminho para a abertura de mercados externos é a sustentabilidade. "Podemos explorar o potencial ambiental do Brasil", disse ela, propondo uma nova "narrativa" para os produtos agropecuários brasileiros, a ser construída pela sustentabilidade. A proposta, embora respondesse apenas parcialmente à demanda da Abag, veio ao encontro da visão de que o governo federal precisa promover a imagem positiva da agropecuária brasileira no exterior, defendida por Plöger e Lovatelli. ■

CONAB

147

milhões de toneladas é a estimativa da Conab para a produção de grãos no Brasil na safra 2009/10, número quase 9% superior ao da última safra.

ERA LULA

96

milhões de toneladas era o total da produção de grãos no Brasil no início da gestão de Luiz Inácio Lula da Silva, em 2003.

Divulgação

Ministério Público quer paralisação de usina

A Procuradoria Regional da República em Angra dos Reis (RJ) pediu pela segunda vez em 40 dias que as obras da usina nuclear de Angra III sejam paralisadas. O Ministério Público Federal quer a interrupção até a realização de estudos sobre possíveis falhas que possam causar a fusão do núcleo do reator e a liberação de material radioativo. Os procuradores argumentam que a Comissão Nacional de Energia Nuclear (Cnen) deveria ter exigido esse estudo à Eletronuclear, antes do início das obras.

AGENDA DO DIA

- IBGE informa os indicadores de emprego e salário da indústria referentes ao mês de junho.
- Fipe divulga inflação da primeira semana de agosto pelo IPC.
- Serasa publica o indicador de demanda do consumidor por crédito de julho.

NA BDO O QUE É IMPORTANTE PARA VOCÊ É IMPORTANTE PARA NÓS.

- AUDIT
- TAX
- ADVISORY

(11) 3138-5314
www.bdobrazil.com.br
BDO

comércio

sanitários e integração de pastas

Evandro Monteiro

Roberto Stuckert Filho

Dilma Rousseff (PT)

Foco no legado de Lula também para o agronegócio

A petista utiliza os avanços do período do governo Lula no campo como principal trunfo. Em discurso gravado aos ruralistas, Dilma ressaltou dados como o aumento de quase cinco vezes no volume do crédito rural anual – na casa de R$ 116 bilhões este ano – e as linhas do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) em resposta à crise internacional.

MST
"A diminuição no número de conflitos *[agrários]* é real", disse a ex-ministra. Segundo ela, 600 mil famílias foram assentadas durante os dois mandatos de Lula.

Infraestrutura e logística
A sigla do Programa de Aceleração do Crescimento (PAC) foi usada várias vezes. Para o agronegócio, Dilma ressalta no PAC 2 a ferrovia de integração do Centro-Oeste, que vai chegar a Lucas do Rio Verde (MT).

Comércio exterior
A política externa do governo Lula será mantida, segundo Dilma, o que desagrada diversos setores do agronegócio.

"O governo Lula produziu muitos avanços, como no crédito rural"

Marcos Brandão/ObritoNews

José Serra (PSDB)

Promessa de mudanças na política externa e no câmbio

O candidato propõe novas políticas externa e cambial, que permitiriam a abertura de mercado e fariam o câmbio ficar em um patamar mais confortável para o setor exportador.

MST
Serra agradou os ruralistas ao dizer que o movimento é político e que usa a causa da reforma agrária, "que não é seu motivo verdadeiro". Para ele, o MST tem o direito de propor o socialismo, "mas não pode quebrar a segurança".

Infraestrutura e logística
Serra defende que é preciso "despartidarizar" os órgãos que cuidam do investimento público, ocupados por aliados do PT no governo Lula. Também seria necessário, para o tucano, fazer boas Parcerias Público-Privadas (PPPs) e concessões, seguindo exemplo do estado de São Paulo.

Comércio exterior
Serra criticou o fato de o Brasil ter assinado apenas um acordo comercial nos oito anos de Lula, com um país pequeno *(Israel)*, enquanto no mundo foram firmados mais de 100 acordos.

"Nossa agricultura exporta cada vez mais e recebe cada vez menos"

Valter Campanato

Marina Silva (PV)

A sustentabilidade é o caminho para solucionar várias questões

Ex-ministra do Meio Ambiente, Marina ressalta a importância da sustentabilidade para ampliar a competitividade da produção agropecuária brasileira. Durante o discurso, reconheceu vários avanços do governo Lula, como no planejamento concentrado de investimentos no PAC, mas disse que é preciso mais.

MST
A candidata verde defendeu o legítimo direito de manifestação, mas relativizou ao dizer que "qualquer que seja o movimento, deve ser feito nos marcos democráticos de direito".

Infraestrutura e logística
O PAC será mantido e ampliado caso o PV chegue à presidência. PPPs e outras parcerias com a iniciativa privada também foram citadas como soluções.

Comércio exterior
Marina disse que o caminho para a abertura de mercados está em submeter os produtos brasileiros ao "teste da produção sustentável". "Precisamos desconstruir os argumentos que sustentam barreiras não-tarifárias contra o Brasil."

"Digo que sou a solução para o agronegócio do século 21"

Candidatos refutam superministério

Pleito do agronegócio é concentrar atividades hoje distribuídas em quatro pastas em apenas uma para melhorar gestão

As eleições só ocorrem em outubro, mas o agronegócio parece já ter perdido seu primeiro lobby. Um dos pleitos do setor para o próximo presidente é a concentração de responsabilidades divididas hoje em quatro ministérios ligados à agropecuária, mas nenhum dos três candidatos que lideram as pesquisas demonstrou aprovar a ideia. Em discursos gravados para o Congresso Brasileiro do Agronegócio, Dilma Rousseff (PT) e Marina Silva (PV) disseram discordar da extinção de pastas como o Ministério do Desenvolvimento Agrário e da Pesca e Aquicultura. Já José Serra (PSDB) evitou responder a pergunta de forma direta e limitou-se a pregar uma integração dentro do governo.

Atualmente há quatro ministérios ligados ao agronegócio: o do Desenvolvimento Agrário (MDA) é responsável pelas políticas para a agricultura familiar; o da Agricultura, Pecuária e Abastecimento cuida da agropecuária comercial; o do Meio Ambiente responde pela silvicultura (florestas plantadas); e há ainda o recém-criado Ministério da Pesca e Aquicultura.

Dilma e Marina se posicionaram de modo contrário à extinção de órgãos, enquanto Serra se esquivou de uma resposta direta

Para os representantes do agronegócio, a concentração do comando ajudaria no planejamento e na gestão das políticas públicas, além de melhorar a eficiência. "Mas a maior parte dos candidatos não vê essa proposta de forma positiva, e isso foi o que mais decepcionou nos discursos", diz o presidente da Associação Brasileira de Agribusiness (Abag), Carlo Lovatelli.

Em seu discurso, Marina lembrou que, quando ministra do Meio Ambiente, ela resistiu ao lobby para que a silvicultura fosse para a pasta da Agricultura. Já Dilma defendeu que "vários ganhos da agricultura familiar foram possíveis por haver um ministério próprio". ■ **L.S.**

Reformas política e tributária são destaque em discurso de candidatos

Serra, Marina e Plínio se reúnem com comerciários e reclamam da ausência da adversária petista ao encontro em Sao Paulo

Paulo Justus
pjustus@brasileconomico.com.br

ELEIÇÕES 2010

A ausência da candidata à Presidência pelo PT, Dilma Rousseff, na sabatina de ontem com comerciários de São Paulo não passou despercebida por seus principais oponentes. A petista desmarcou sua presença no evento na sexta-feira à noite, alegando problemas de agenda.

O presidenciável tucano José Serra se referiu à ausência da candidata, ao falar sobre uma reforma política que dê oportunidades iguais da apresentação dos candidatos na televisão.

Já a candidata do PV, Marina Silva, relacionou a ausência de Dilma à liderança nas pesquisas. "Sou a única que precisa do eleitor. Para me eleger estou indo a todos os debates. Os que têm grandes estruturas, que acham que vão ganhar com tempo de televisão já se dão, na situação ou oposição, como oficialmente ganhos", disse.

O candidato do PSOL, Plínio de Arruda Sampaio, que teve presença confirmada de última hora no evento, sugeriu que a petista teria dificuldades caso se expusesse ao debate. "Por que ela não está aqui? Ou porque está eleita, ou porque tem certa dificuldade de enfrentar esse debate."

A organização do evento chegou a anunciar que o candidato à vice-presidência, Michel Temer (PMDB), representaria a Dilma no evento. Mas o político não apareceu. Na reunião, além de uma hora de exposição, os candidatos receberam propostas para o próximo presidente, separadas por ministério, elaborado a pedido da Associação Comercial de São Paulo.

As reformas tributária e política e as relações exteriores do país foram temas comuns a todos os candidatos. Serra propôs uma reforma tributária gradativa, aprovada ponto a ponto, pare evitar que interesses conflitantes inviabilizassem o projeto. Para o candidato, essa dinâmica ocorreu com o atual projeto que tramita no Congresso. Serra disse ainda que ampliaria a Nota Fiscal Paulista para todo o país e se disse a favor da desoneração tributária sobre áreas estratégicas como saneamento. Já Plínio, do PSOL, se declarou a favor dos impostos. "Essa história de que o empresário paga muito imposto é um mito. Tem que pagar imposto sim senhor", disse.

Marina Silva, do PV, propôs uma reforma política baseada no combate à corrupção. Para ela, a principal forma de combater o mau uso do dinheiro público é elevar a transparência do Estado, repassando informações de dispêndios à medida em que o dinheiro é destinado. "Não adianta dar a informação depois que a corrupção já ocorreu", disse a candidata. ■

Serra defende uma nota fiscal eletrônica nacional e a desoneração de investimentos em alguns segmentos estratégicos

Carlo Wrede/O Dia

JUNTOS, MAS EM TIMES DIFERENTES

Parceiros no ataque da Seleção Brasileira campeã da Copa do Mundo de 2004, nos Estados Unidos, os atacantes Bebeto e Romário voltaram a jogar juntos, mas em times diferentes. Candidato a deputado federal no Rio de Janeiro, Romário, do PSB, fez campanha no fim de semana ao lado de Bebeto, do PDT, que concorre a uma vaga de deputado estadual. A dupla fez um um corpo a corpo em conjunto na Favela do Jacarezinho, Zona Norte do Rio, onde Romário nasceu. Como os partidos de ambos fazem parte da base de apoio da candidatura de Dilma Rousseff (PT), Bebeto e Romário estudam gravar juntos o programa de TV.

BOCA DE URNA

Gloria Flügel

RUI FALCÃO

Coordenador de comunicação da campanha de Dilma Rousseff

Programa de governo do PT fica pronto em agosto

Coordenador de comunicação da campanha de Dilma Rousseff à Presidência da República, o jornalista e deputado estadual Rui Falcão (PT-SP) promete: a candidata petista não faltará a nenhum dos próximos debates agendados na TV. Falcão também está otimista em relação à versão final do programa de governo do partido, que deve ser apresentado em agosto.

Quando o PT apresentará a versão final e irrevogável do programa de governo?
O programa é comum e não envolve só as propostas do PT, mas também as contribuições dos demais partidos da coligação. Ele deve ser apresentado formalmente às vésperas do início do horário eleitoral gratuito na TV, entre os dias 12 e 17 de agosto.

Em quantos debates a Dilma irá daqui até o final da campanha?
Além da Band, Dilma vai comparecer a mais quatro: UOL, RedeTV, Record e Globo.

A candidata vai evitar briga com José Serra?
A estratégia de agressividade

Arquivo/AE

FUNDO DO BAÚ

Um índio entre os caciques do Congresso

A grande surpresa na disputa para a Câmara dos Deputados em 1982 foi a eleição, pela primeira vez no Brasil, de um índio. O cacique **Mário Juruna**, da tribo Xavante, foi eleito deputado federal pelo PDT do Rio de Janeiro e teve como cabo eleitoral ninguém menos que o senador Darcy Ribeiro.

Juruna notabilizou-se por sempre andar com um gravador a tiracolo e pelos questionamentos relativos a corrupção e às práticas políticas. Mário Juruna faleceu em 2002, em Brasília, aos 58 anos, devido a uma diabete. Em seus últimos anos de vida, o líder xavante se dizia abandonado pelos brancos.

Dilma faz treinamento intensivo para ir ao JN

Fabio Rodrigues Pozzebom/Abr

Candidata do PT à Presidência, **Dilma Rousseff** avisou em cima da hora que não participaria, ontem, da sabatina com os candidatos promovida pela Associação Comercial de São Paulo, no Memorial da América Latina. Apesar da explicação oficial ter sido o vago e tradicional "problema de agenda", a petista não foi porque preferiu ficar no Rio de Janeiro, onde gravou cenas para o horário de TV e se preparou para ter outra sabatina, na bancada do *Jornal Nacional*. Marina Silva (PV) será entrevista na terça, e José Serra (PSDB), na quarta. A participação dos candidatos é ao vivo.

22

É o número de registros de pesquisas sobre a eleição que o Tribunal Superior Eleitoral recebeu entre os dias 31 de julho e 6 de agosto. A nova fornada de pesquisas é de âmbito nacional e estadual

Metrô de SP é multado por propaganda irregular

Henrique Manreza

A Justiça Eleitoral multou o **Metrô** de São Paulo em R$ 5 mil e ordenou a retirada de todos os adesivos com propaganda do governo estadual de seus vagões. A publicidade é referente a compra de novos trens, que fazem parte do programa "Expansão São Paulo". A decisão foi tomada pelo juiz eleitoral Luis Francisco Aguilar Cortez, que atendeu a uma representação da Procuradoria Regional Eleitoral em São Paulo.
Os adesivos mostram a frase "Novo Trem do Metrô: serão 107 novos trens para o Metrô e CPTM". A lei proíbe a propaganda institucional de governo nos três meses que antecedem as eleições.

do José Serra está nitidamente se voltando contra ele mesmo. Nós estamos preocupados é com a nossa estratégia.

E qual é a estratégia?
É expor as propostas e o programa. Queremos mostrar como, com a Dilma, o Brasil pode continuar mudando.

Foi montada uma agenda especial para as aparições no *Jornal Nacional*?
Todos os dias Dilma tem criado um fato político. Portanto é natural que os veículos que estão cobrindo as eleições acompanhem essas agendas.

Com que frequência o presidente Lula participará da campanha até o dia 3 de outubro?
Isso depende da agenda dele. É o presidente quem vai determinar em quais atividades estará presente. O Lula tem muita noção do processo. Ele acompanha de perto o desenrolar da campanha, até porque já disputou várias. É ele quem vai indicar os momentos e nos adequaremos. Nossa agenda depende da dele.
Pedro Venceslau

VUVUZELA

"Estávamos em uma conversa informal"

***Sergio Cabral**, governador do Rio, tentando explicar por que teria chamado um eleitor de "otário" durante a campanha no fim de semana*

"Eu não faço campanha baseado em adversário"

***Geraldo Alckmin**, candidato do PSDB ao governo paulista, evitando polêmica com o adversário Aloizio Mercadante. O candidato do PT afirmou que, em um possível governo petista, os professores não seriam tratados a cassetetes*

"O Brasil não pode ficar à margem desse problema do Irã"

***José Serra**, sobre a iraniana condenada à morte por apedrejamento*

"A presença do presidente Lula em meus discursos eu considero fundamental"

***Dilma Rousseff**, negando que vai falar menos do padrinho político na campanha*

"Se eu, o Serra e a Dilma tivéssemos o mesmo dinheiro [p/a campanha] a situação seria diferente"

***Plínio de Arruda Sampaio**, candidato a presidente da República pelo PSOL em seu Twitter*

NANICAS

Temer começa giro pela Região Sul

● A campanha de Dilma Rousseff (PT) iniciou ontem uma ofensiva para melhorar o desempenho da candidata na Região Sul, única onde José Serra (PSDB) é líder nas pesquisas de opinião. A empreitada começou por Santa Catarina, onde o candidato a vice-presidente, Michel Temer, começou uma série de viagens. Em Florianópolis, ele participou de inauguração do comitê Dilma-Temer.
A candidata deve ir ao Rio Grande do Sul e ao Paraná nessa semana.

Aécio + Hélio

● Clésio Andrade, o homem que pela Confederação Nacional dos Transportes (CNT), financia as pesquisas do instituto Sensus (que garantem maior margem de vantagem à candidata Dilma Rousseff), inaugurou ontem, em Belo Horizonte, um comitê no mínimo original. Ele lança o movimento "Helécio", apoiando Helio Costa (PMDB) para governador e **Aécio Neves** (PSDB) para senador por Minas. Mais pragmático impossível.

Fabio Rodrigues Pozzebom/Abr

Eleições limpas

● Iniciada em 2006 pela Associação dos Magistrados Brasileiros (AMB), a campanha Eleições Limpas será lançada hoje em Brasília, com o objetivo de conscientizar a sociedade sobre a importância do voto, além do papel de cada eleitor na fiscalização de um pleito transparente.
O slogan deste ano é "Não vendo meu voto". O lançamento contará com a presença do presidente do Tribunal Superior Eleitoral (TSE), **Ricardo Lewandowski**.

Roosewelt Pinheiro/ABr

Editada por Pedro Venceslau
pvenceslau@brasileconomico.com.br

BRASIL

CUSTO DE VIDA

"Inflação do aluguel" triplica na primeira prévia de agosto

O Índice Geral de Preços - Mercado (IGP-M), usado para reajustar a maior parte dos contratos de aluguel, triplicou na primeira prévia de agosto, comparado ao mesmo período de julho. A taxa ficou em 0,42%, ante 0,14%, segundo a Fundação Getúlio Vargas (FGV). Os preços de commodities como soja e minério de ferro foram apontados pela FGV como as maiores contribuições para a taxa mais elevada.

Marcela Beltrão

PIB

Consumo menor das famílias deve atenuar expansão acelerada da economia, diz Ipea

O Ipea divulgou sua Carta de Conjuntura com previsão de manutenção da trajetória de crescimento este ano. O estudo, porém, prevê expansão mais suave em relação ao crescimento recorde de 9% do primeiro trimestre, em relação ao mesmo período de 2009, por causa da desaceleração do consumo das famílias. O Ipea avalia que, mesmo que o PIB fique estagnado até o fim do ano, haveria expansão de até 6% sobre 2009.

Fiesp reclama débito de R$ 446 mi da Comgás com consumidores

Valor equivale a desconto dado pela Petrobras à distribuidora, que não teria sido repassado aos clientes

Valeria Goncalvez/AE

Obra da Comgás na capital paulista: empresa tem quase 1 milhão de pontos de acesso entre casas, comércio e indústrias

PENDÊNCIA 1

R$ 446 mi

Seria o quanto a Comgás teria deixado de repassar em desconto a seus consumidores após receber, em 2007, benefícios no preço oferecido pela Petrobras.

PENDÊNCIA 2

R$ 2,5 bi

É o quanto a Fiesp calcula que a Comgás tenha cobrado a mais de consumidores, desde 2004, devido a mudanças de critério na revisão das tarifas de gás.

Juliana Elias
jelias@brasileconomico.com.br

O governador de São Paulo, Alberto Goldman,foi cobrado ontem, durante evento sobre energia na capital, de que as autoridades do estado não estariam cobrando devidamente irregularidades da principal concessionária responsável pela distribuição de gás em São Paulo. Levantamento feito pela Federação das Indústrias de São Paulo (Fiesp) e apresentado ontem a um público de cerca de 800 empresários e autoridades mostrou que a Comgás, responsável pelo fornecimento da capital paulista e outras cidades do interior, teria cobrado indevidamente R$ 446 milhões de seus consumidores entre 2007 e 2009. "Eu tinha conhecimento em parte desta questão, e a Agência Reguladora de Saneamento e Energia do Estado de São Paulo *(Arsesp)* já vem tomando algumas providências. Mas não tinha a amplitude do caso como foi apresentada hoje *(ontem)*", disse o governador após o evento, em coletiva à imprensa. "São questões muito sérias que serão analisadas com muito cuidado", completou.

Segundo Carlos Cavalcanti, diretor de energia da Fiesp, o valor diz respeito a desconto no preço do gás oferecido pela Petrobras a todas as distribuidoras do país em 2007, e que, por contrato, a Comgás seria obrigada a aceitar — segundo o documento, as duas empresas são obrigadas a estender para São Paulo qualquer benefício concedido a outros estados. A Comgás, no entanto, não só não usufruiu do desconto, como repassou integralmente o valor extra a seus consumidores — a maior rede do país, com quase 1 milhão de pontos de acesso entre residências, comércio e indústria em dezenas de municípios paulistas.

> Governador de São Paulo admite que não tinha conhecimento da amplitude do problema

Goldman informou ter recebido somente agora a notícia. Cavalcanti, porém, garante que a Fiesp — entidade que até pouco era presidida por Paulo Skaf, hoje candidato a governador do estado pelo PSB — já tem essa falha detectada há tempos, e há mais de um ano vem pressionando a Arsesp por um posicionamento. "Não é uma falha apenas da Comgás. Isso faz parte de sua lógica empresarial. O problema está no poder público, que é quem deve zelar pelo interesse do consumidor", disse.

A estes R$ 446 milhões se somariam outros R$ 2,5 bilhões que também estariam aumentando a conta de seus clientes desde pelo menos 2004, em função de uma mudança de critérios de última hora na revisão tarifária feita entre a Arsesp e a Comgás naquele ano.

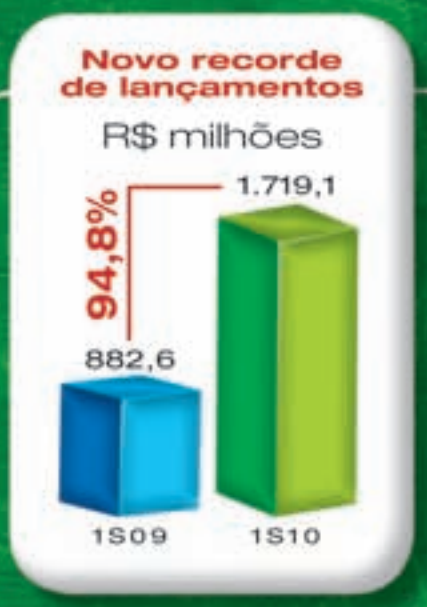
Reconhecendo a defasagem, a Arsesp aplicou em março uma multa de R$ 2,6 milhões na concessionária — "o valor da multa, pela lei, deveria ser de R$ 79 milhões, mas a Arsesp reduziu o total gradativamente, até chegar aos R$ 2,6 milhões, o que deixa uma situação de conforto para a empresa", avalia Cavalcanti, ressaltando ainda que a aplicação de multa, embora penalize a empresa, não garante o ressarcimento ao consumidor.

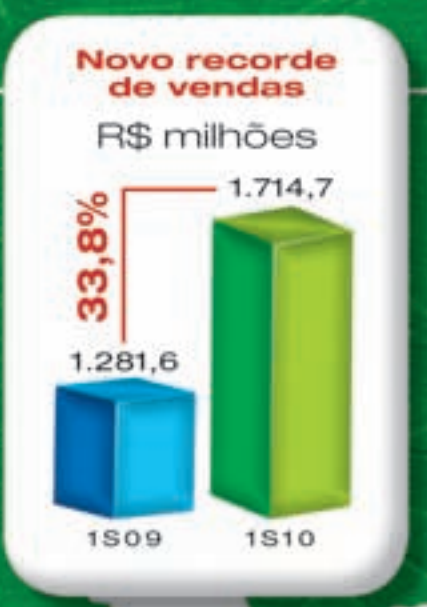
Procurada pelo **Brasil Econômico**, a Comgás reconheceu a aplicação da multa e anunciou que apresentou recurso. "A empresa tem a firme convicção de que as condições de preço do gás adquirido para os seus usuários são as melhores e as mais competitivas do mercado brasileiro", afirmou em nota. ■ **Colaborou Carolina Alves**

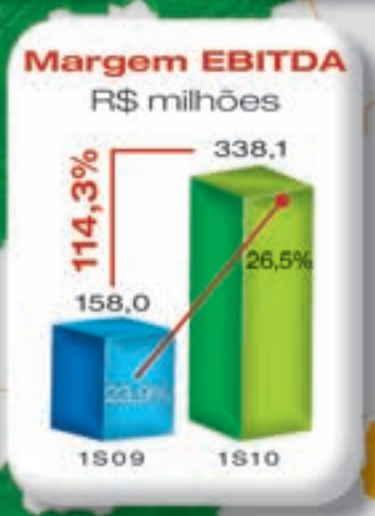
1.200.000 novas moradias por ano

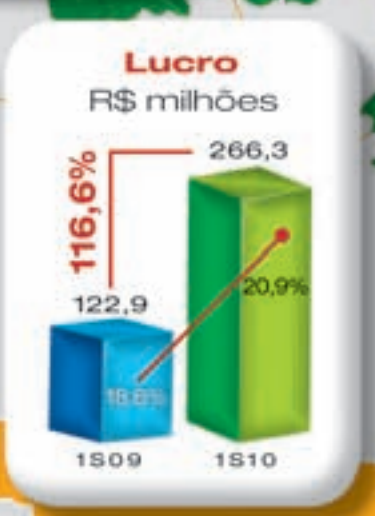
Este é o número que o **Brasil** precisa alcançar para suprir a demanda anual por novas habitações. Para ajudar a vencer esse desafio a **MRV** já está em 85 cidades de 14 estados além do DF, e se orgulha de ser a construtora que mais construiu moradias no Brasil em seus 30 anos de mercado.

O crescimento extraordinário dos nossos números mostra que é possível reduzir o déficit habitacional do país gerando novos empregos, desenvolvimento e, ao mesmo tempo, **proporcionando uma das maiores rentabilidades do setor para nossos acionistas.**









MRV Engenharia

www.mrv.com.br

Prodigy 3D conquista escolas com três dimensões

Nascida no Cietec, incubadora de empresas ligada à USP, empreendimento já tem clientes em cerca de 20 países

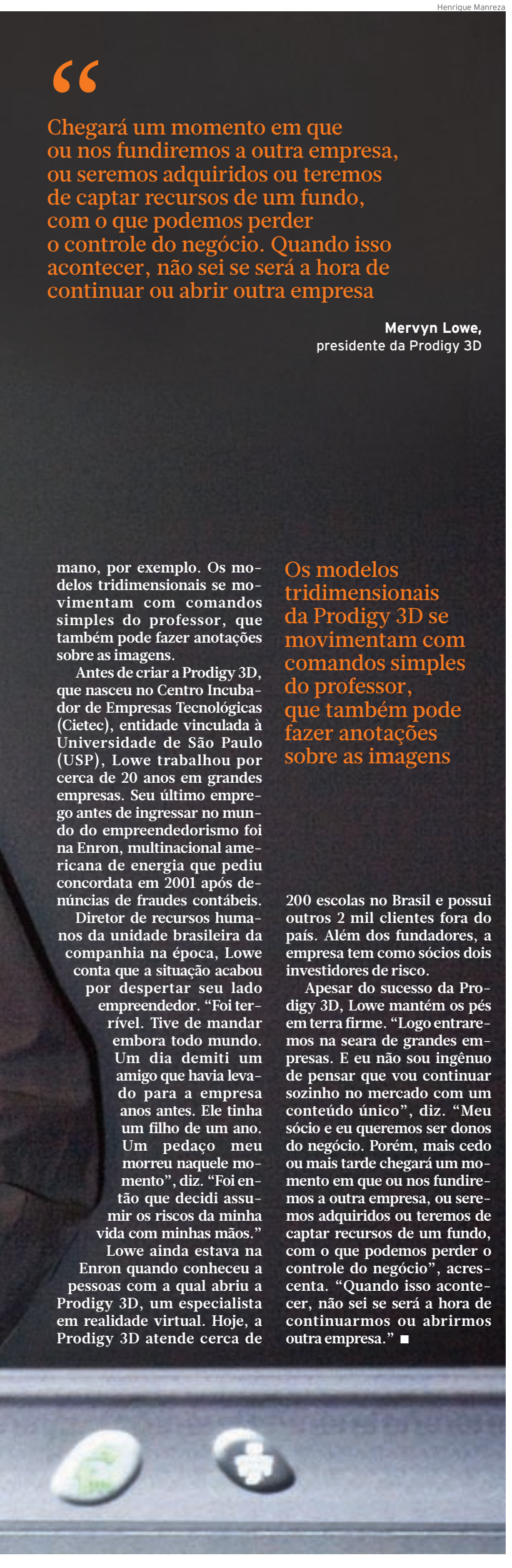
João Paulo Freitas
jpfreitas@brasileconomico.com.br

A Prodigy 3D, desenvolvedora de modelos tridimensionais interativos para uso educacional, está prestes a ingressar no cobiçado mercado chinês. Mervyn Lowe, presidente e um dos fundadores do negócio, diz que em setembro viajará àquele país para lançar seus produtos por lá. Hoje, ele tem clientes em cerca de 20 países. A lista inclui Chile, Espanha, Itália, Suíça, Turquia, Finlândia, África do Sul e Índia. Com 25 funcionários, sede em São Paulo e uma filial em Barcelona, na Espanha, seu empreendimento faturou aproximadamente US$ 1 milhão no ano passado só no Brasil. Não foi revelado o resultado obtido no exterior.

Além das vendas para diversos países, outra prova do sucesso internacional da Prodigy 3D são as premiações que tem recebido desde sua criação em 2005. A mais recente é a Worlddidac Award 2010, distinção concedida ao software Biologia P3D. A premiação é organizada pela Worlddidac, associação com sede na Suíça que reúne fornecedores de produtos educacionais de todo o mundo.

Os programas da Prodigy 3D permitem que professores tornem as aulas mais atraentes, possibilitando a demonstração visual aos alunos do funcionamento dos órgãos do corpo hu-

Henrique Manreza



“Chegará um momento em que ou nos fundiremos a outra empresa, ou seremos adquiridos ou teremos de captar recursos de um fundo, com o que podemos perder o controle do negócio. Quando isso acontecer, não sei se será a hora de continuar ou abrir outra empresa

Mervyn Lowe,
presidente da Prodigy 3D

mano, por exemplo. Os modelos tridimensionais se movimentam com comandos simples do professor, que também pode fazer anotações sobre as imagens.

Antes de criar a Prodigy 3D, que nasceu no Centro Incubador de Empresas Tecnológicas (Cietec), entidade vinculada à Universidade de São Paulo (USP), Lowe trabalhou por cerca de 20 anos em grandes empresas. Seu último emprego antes de ingressar no mundo do empreendedorismo foi na Enron, multinacional americana de energia que pediu concordata em 2001 após denúncias de fraudes contábeis.

Diretor de recursos humanos da unidade brasileira da companhia na época, Lowe conta que a situação acabou por despertar seu lado empreendedor. “Foi terrível. Tive de mandar embora todo mundo. Um dia demiti um amigo que havia levado para a empresa anos antes. Ele tinha um filho de um ano. Um pedaço meu morreu naquele momento”, diz. “Foi então que decidi assumir os riscos da minha vida com minhas mãos.”

Lowe ainda estava na Enron quando conheceu a pessoas com a qual abriu a Prodigy 3D, um especialista em realidade virtual. Hoje, a Prodigy 3D atende cerca de

Os modelos tridimensionais da Prodigy 3D se movimentam com comandos simples do professor, que também pode fazer anotações sobre as imagens

200 escolas no Brasil e possui outros 2 mil clientes fora do país. Além dos fundadores, a empresa tem como sócios dois investidores de risco.

Apesar do sucesso da Prodigy 3D, Lowe mantém os pés em terra firme. “Logo entraremos na seara de grandes empresas. E eu não sou ingênuo de pensar que vou continuar sozinho no mercado com um conteúdo único”, diz. “Meu sócio e eu queremos ser donos do negócio. Porém, mais cedo ou mais tarde chegará um momento em que ou nos fundiremos a outra empresa, ou seremos adquiridos ou teremos de captar recursos de um fundo, com o que podemos perder o controle do negócio”, acrescenta. “Quando isso acontecer, não sei se será a hora de continuarmos ou abrirmos outra empresa.” ■

DUAS PERGUNTAS A...

Divulgação

...SÉRGIO RISOLA

Diretor do Cietec

“Os fundos precisam investir mais em inovação”

À frente de uma das mais respeitadas incubadoras de empresas tecnológicas do país, o Cietec, Sérgio Risola defende maior aproximação entre investidores e empreendedores.

O Brasil está conseguindo desenvolver uma cultura favorável ao empreendedorismo?
Hoje temos diversos habitats voltados à inovação e ao empreendedorismo. O que falta para os negócios estabelecidos nesses ambientes conseguirem dar um salto e se tornarem globais? Recursos de fundos de investimentos. Com a estabilidade da economia nacional, os investidores estão buscando aplicações mais atrativas. E empresas de tecnologia são a bola da vez. Temos hoje no Brasil um volume de fundos de investimentos e de investidores como nunca tivemos. Mas estamos muitos atrás de países como os Estados Unidos. Precisamos convencer os fundos a investirem em inovação. Esse é o maior trabalho das incubadoras.

Como é a recepção dos empreendedores a esse tipo de capital?
O brasileiro tem a cultura de querer ser 100% dono do negócio. Nós procuramos conscientizar quem entra na incubadora que eles devem ser donos do negócio, mas não com 100%. É melhor ser proprietário de parte de um grande negócio. Outra coisa: logo que alguém ingressa no Cietec, ele senta com advogados ligados à área de propriedade intelectual. Procuramos entender como está a patente do negócio. Com raríssimas exceções, um empreendedor não recebe investimento se não tiver a questão da sua propriedade intelectual muito clara. A propriedade intelectual é uma condição única para se falar em investimentos da casa do milhão de reais em diante. Mas isso é um pecado para o brasileiro. Nós não fazemos patentes.

MARA SAMPAIO
Psicóloga e especialista em cultura empreendedora

Três qualidades em assembleia permanente

“Eu não sou empreendedor.” Ouvi esta frase na semana passada de três pessoas: um executivo, uma coordenadora de vendas que está querendo mudar de área e um jovem formado há dois anos em administração de empresas. Pensando sobre o assunto, não consegui estabelecer relação entre os três interlocutores que justificasse a mesma constatação. Para uma pessoa se considerar empreendedora, ela precisa ter certeza de que é capaz de realizar seus sonhos, e esses sonhos não precisam ser necessariamente abrir um negócio. Talvez esteja aí a dificuldade de uma pessoa considerar-se empreendedora. Empreendedorismo não está diretamente ligado à abertura de empresa, de um novo e lucrativo negócio. Só não é empreendedor quem não sabe quais são seus sonhos ou não acredita na sua capacidade pessoal. Na maioria das vezes, as pessoas só não sabem como realizá-los.

Existe um processo simples que pode ajudar qualquer um a desenvolver atitude empreendedora. Todos desempenhamos vários papéis sociais (pai, amigo, professor, entre tantos outros) que são fundamentais para a convivência social e a história pessoal. Boa parte dos papéis sociais é aprendida no ambiente e com as pessoas que interagimos. A cada novo papel social que queremos exercer, contamos com o conhecimento e experiência que temos dos outros que praticamos. Para ser um empreendedor, o processo é semelhante. Façamos uma reflexão para entender quais papéis são importantes para isso: você já pensou em abrir seu próprio negócio? Pensou em mudar de profissão? Em trocar de emprego? E por que ainda não o fez? A partir das respostas, você pode encontrar o caminho da realização. Para ajudar, lembre-se que toda decisão relacionada a uma atitude empreendedora deve ter a sinergia de três papéis: o talentoso, o sonhador e o organizador.

Toda decisão relacionada a uma atitude empreendedora deve ter a sinergia de três papéis: o talentoso, o sonhador e o organizador

O talentoso normalmente é o que identifica a profissão: o que se sabe fazer e o que fazemos bem. É o conhecimento técnico, que ajuda a pessoa a buscar especialização, ser eficiente e aprimorar-se continuamente. Esse papel ajuda nas inovações e no diferencial profissional. O talentoso trabalha com prazer, se orgulha de ser reconhecido pela qualidade de seu trabalho. Tem o foco na realização. Seu tempo é o presente e prioriza a ação.

O sonhador é aquele que imagina o futuro e acredita que tudo que se deseja pode ser realizado. Tem alta confiança em si, cria cenários completos, é arrojado e é pura paixão. Como estrategista, sempre vê diversas formas de viabilizar os sonhos. Seu tempo é o futuro e prioriza a emoção.

O organizador é fundamental para formar o trio. É ele que administra ou viabiliza os recursos para qualquer empreitada. É pragmático, orientado para definir como se chega aos objetivos. O organizador planeja o que o sonhador decidiu, e facilita a atuação do talentoso por meio da administração.

Os três papéis devem ser exercitados simultaneamente para que a pessoa decida, planeje e realize seus sonhos. Exercitá-los trará não só benefício para as decisões sobre os projetos profissionais, mas fará também com que nossas atitudes sejam empreendedoras nas mais diversas áreas de nossas vidas. Dos vários “eus” que temos internamente, opinando sobre nossas atitudes, estes três devem ficar em assembleia permanente para definir a atitude empreendedora. ■

EMPRESAS

Robert Half
Finance & Accounting
Recrutamento especializado para as áreas de finanças, contabilidade, tesouraria, planejamento financeiro, fiscal, auditoria, entre outras.
www.roberthalf.com.br

TV digital será 90% da produção

Apesar da alta de 200% esperada nas vendas neste ano, LG, Sony, Philips e Samsung apontam desconhecimento sobre a tecnologia

Fábio Suzuki
fsuzuki@brasileconomico.com.br

Troca dos televisores de tubo por telas finas, aumento na demanda provocado pela Copa do Mundo, preços mais atraentes para os consumidores e nova norma do governo que obriga as fabricantes de eletroeletrônicos a produzirem televisores acima de 32 polegadas com o conversor integrado. O cenário é propício para a propagação da TV digital no Brasil e a estimativa das empresas para o ano que vem é de 90% dos televisores saírem das fábricas com o conversor. Com a obrigatoriedade, a produção de aparelhos com conversor saltou para 55% do total neste ano, ante apenas 5% do ano passado.

Segundo dados do Fórum do Sistema Brasileiro de TV Digital Terrestre (Fórum SBTVD), ao longo deste ano serão comercializados 6 milhões de aparelhos aptos a receber o sinal digital, um aumento de 200% em relação ao ano passado. "Mesmo que a lei seja para televisores acima de 32 polegadas, já estamos introduzindo conversores em aparelhos de 22 e 26 polegadas. A tendência é todo o mercado migrar", afirma Fernanda Summa, gerente de produtos de TV da LG Eletronics. Segundo ela, os dois modelos representam mais de 20% do mercado de televisores no país.

A mesma iniciativa é realizada por outras grandes fabricantes do segmento eletroeletrônico como Samsung, Sony e Philips. "Praticamente todos os nossos itens incluem o conversor, e ele acompanha o nosso crescimento de vendas que é acima de três dígitos", diz Marcio Portella Daniel, diretor da divisão de eletrônicos de consumo da Samsung.

Demanda em alta

Além de seguir a maior produção dos aparelhos, as vendas de televisores seguirão com altas taxas de crescimento no próximo ano devido à queda dos preços dos produtos. Segundo dados do fórum, desde o lançamento da TV digital, em dezembro de 2007, o valor dos receptores caiu cerca de 40%. "Hoje há opções de aparelhos com receptor incluído por preços mais atraentes", ressalta Walter Duran, diretor de tecnologia e inovação da Philips.

> "Os consumidores têm dificuldade em usufruir de todo o potencial da TV digital. Falta maior iniciativa do governo e das emissoras de TV
>
> **Luciano Bottura,** gerente da Sony Brasil

As empresas afirmam que o aumento do custo da produção para a inclusão do conversor nos aparelhos não será repassado aos consumidores.

Falta de informação

Apesar da expansão de produtos aptos a receber os novos conteúdos, o país peca pela falta de conhecimento da população em relação à nova tecnologia. "Falta uma maior iniciativa do governo e das emissoras de TV neste sentido", aponta Luciano Bottura, gerente de produto da linha de televisores Bravia da Sony Brasil. "Os consumidores enfrentam dificuldade. O Brasil ainda tem muito a aprender para usufruir de todo o potencial da TV digital", diz. Para diminuir os problemas, as empresas têm realizado ações nos pontos de venda para instruir a utilização dos novos aparelhos e mostrar ao público as diferenças entre os sinais analógico e digital.

De acordo com pesquisa realizada pela LG, 50% dos clientes que adquirem um televisor com receptor embutido não usufruem de todo o potencial de uso do item que vai além de uma melhor imagem no aparelho.

"É um bicho de sete cabeças para eles. Muitos confundem TV a cabo digital com sinal digital, e as diferenças são muitas", afirma Fernanda. ■

Fernanda Summa, gerente de produtos de TV da LG Electronics, diz que muitos consumidores confundem TV a cabo digital com sinal digital

Infografia: Monica Sobral

A TV DIGITAL ENTRE AS FABRICANTES

Veja a atuação das principais empresas de eletroeletrônicos com a tecnologia

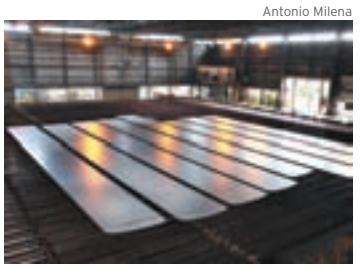
EMPRESAS	TV COM CONVERSOR	CONVERSOR	EXPORTAÇÃO	AUMENTO DA PRODUÇÃO
LG	Desde 12/2007	Não produz	Não há planos	Acima de 55%
SAMSUNG	Desde 12/2007	Não produz	Há planos para países do Mercosul	Acima de 3 dígitos
SONY	Desde 2009	Não produz	Menos de 1% da produção para a Argentina	Acima de 55%
PHILIPS	Desde 12/2007	Produziu até 2008	Não há planos	Não divulga

Fonte: empresas

Nos Estados Unidos, implantação do sistema levou 12 anos

A implantação da TV digital no Brasil, que pode levar nove anos até o fim das transmissões analógicas, previsto para 2016, deve ser mais rápida do que o que aconteceu nos Estados Unidos. No mercado americano, a tecnologia foi disponibilizada pela primeira vez em 1997 e se tornou exclusiva no ano passado, em um total de 12 anos. "Hoje os processos tendem a ser mais rápidos", diz Adriana Whiteley, diretora da Farncombe Consulting Group, que aponta a queda no preço dos conversores como essencial para a transição mais rápida. Na Espanha, onde o receptor do sinal digital pode ser encontrado por € 25 (cerca de R$ 57), o sinal analógico foi desligado em março e a introdução da tecnologia demorou apenas cinco anos. **F.S.**

Antonio Milena



Vendas de aço plano estão em alta na UE

A indústria de produtos de aço plano na União Europeia está se recuperando dos efeitos da crise econômica global, com melhora na demanda por carros e ferramentas. Mas os produtos de aço longo ainda sofrem com a demanda fraca no setor de construção, de acordo com o Eurometal, serviço de acionistas e distribuidores do setor. As encomendas na UE de veículos, maquinaria, bens de linha branca e outros produtos que usam aço plano cresceram 16% nos primeiros cinco meses do ano.

nacional em 2011, diz indústria

Rafael Neddermeyer

EXPANSÃO DA TV DIGITAL

6 milhões

é a perspectiva de venda de aparelhos com conversor este ano, um aumento de 200% em relação ao ano passado.

MAIS ACESSÍVEIS

40%

foi a queda nos preços de aparelhos receptores de TV digital desde o lançamento da tecnologia no país, em 2007.

EXPORTAÇÃO

Demanda no Brasil impede planos para venda no exterior

Apesar de outros sete países sul-americanos terem adotado a mesma tecnologia utilizada no Brasil para a TV digital – a japonesa ISDB-T –, as fabricantes multinacionais instaladas no país exploram pouco os mercados vizinhos. Atualmente, apenas a Sony exporta cerca de 1% do total de sua produção no Brasil para a Argentina. "Existe plano para comercializar nossos produtos no Mercosul. Mas o mercado brasileiro vem crescendo e toda a produção é vendida no país", afirma Marcio Portella Daniel, da Samsung. Além de atender a demanda no Brasil, as companhias aguardam também condições mais favoráveis para a iniciativa, como redução na carga de impostos. "Se for competitivo exportar a partir do Brasil e se o país tiver a mesma tecnologia que a nossa, vamos investir no exterior sim", diz Walter Duran, diretor da Philips. Além do Brasil, Bolívia, Peru, Chile, Venezuela, Argentina, Equador e Paraguai também adotaram a tecnologia japonesa para a TV digital. Há expectativa de países africanos utilizarem o mesmo sistema. **F.S.**

Fabricantes de conversores projetam mais cinco anos de mercado no país

Exportação do aparelho receptor do sinal digital é maior do que a de televisores com conversor

A rápida expansão da produção de televisores com receptor do sinal digital no Brasil não teve impacto no mercado de aparelhos conversores – pelo menos por enquanto. De acordo com as fabricantes dos itens que transformam o sinal analógico em digital, a demanda pelos aparelhos será alta ainda por cerca de cinco anos. A projeção considera a grande quantidade de televisores de tubo nas residências e a expansão do sinal digital pelo país, que está previsto para chegar a todas as retransmissoras brasileiras até junho de 2013.

"Há um mercado muito grande para ser abastecido. São 78 milhões de pessoas com aparelhos de tubo em suas casas atualmente", afirma Jackson Sosa, consultor de negócios e tecnologia da Comsat, que fabrica atualmente 40 mil conversores por ano. Até 2016, vão ocorrer dois Jogos Olímpicos e uma Copa do Mundo, sendo dois desses eventos no Brasil. Até lá, as vendas aumentarão de 30% a 40% ao ano", diz Sosa.

Otimista com esse mercado também está a Cromus, que neste ano deixou de importar os conversores da China e passou a fabricar os itens em Manaus com uma produção mensal de 20 mil aparelhos, que chegará a 25 mil até o final do ano.

Argentina e Peru são os principais destinos dos conversores produzidos no país, e exportações devem ser ampliadas nos próximos anos

"Com a produção nacional o preço do conversor baixou 30% e a expectativa é de mais cinco anos de mercado em expansão", diz Reinaldo Martins, diretor-executivo da Cromus, cujo produto chega hoje aos consumidores a R$ 299.

Exportação em alta

Diferente das fabricantes de televisores, as empresas que produzem conversores têm expandido a atuação para países sul-americanos. Entre os principais mercados no continente estão Argentina e Peru.

"O mercado está se abrindo no momento e, com a fabricação de nossos produtos no país, aumentamos o nosso potencial de vendas no exterior", avalia Martins.

Assim como no Brasil, a expectativa é que o consumo de conversores no exterior cresça nos próximos anos. Além dos dois países citados, a Comsat realiza teste no momento no Equador e na Colômbia, visando ampliar a comercialização de seus produtos. ■ **F.S.**

EMPRESAS

MONTADORAS 1

Honda terá versão híbrida do modelo Fit em outubro, diz jornal japonês

O preço deve ficar em torno de US$ 18,6 mil, o mais barato híbrido do Japão quando for à venda em outubro, disse o jornal *Tokyo Shimbun*. Graças aos subsídios japoneses para a construção de carros "verdes", os modelos híbridos estão se tornando populares no mercado de novos carros de passageiros nos últimos meses. Entretanto, os subsídios devem acabar no próximo mês.

Jeff Kowalsky/Bloomberg

MONTADORAS 2

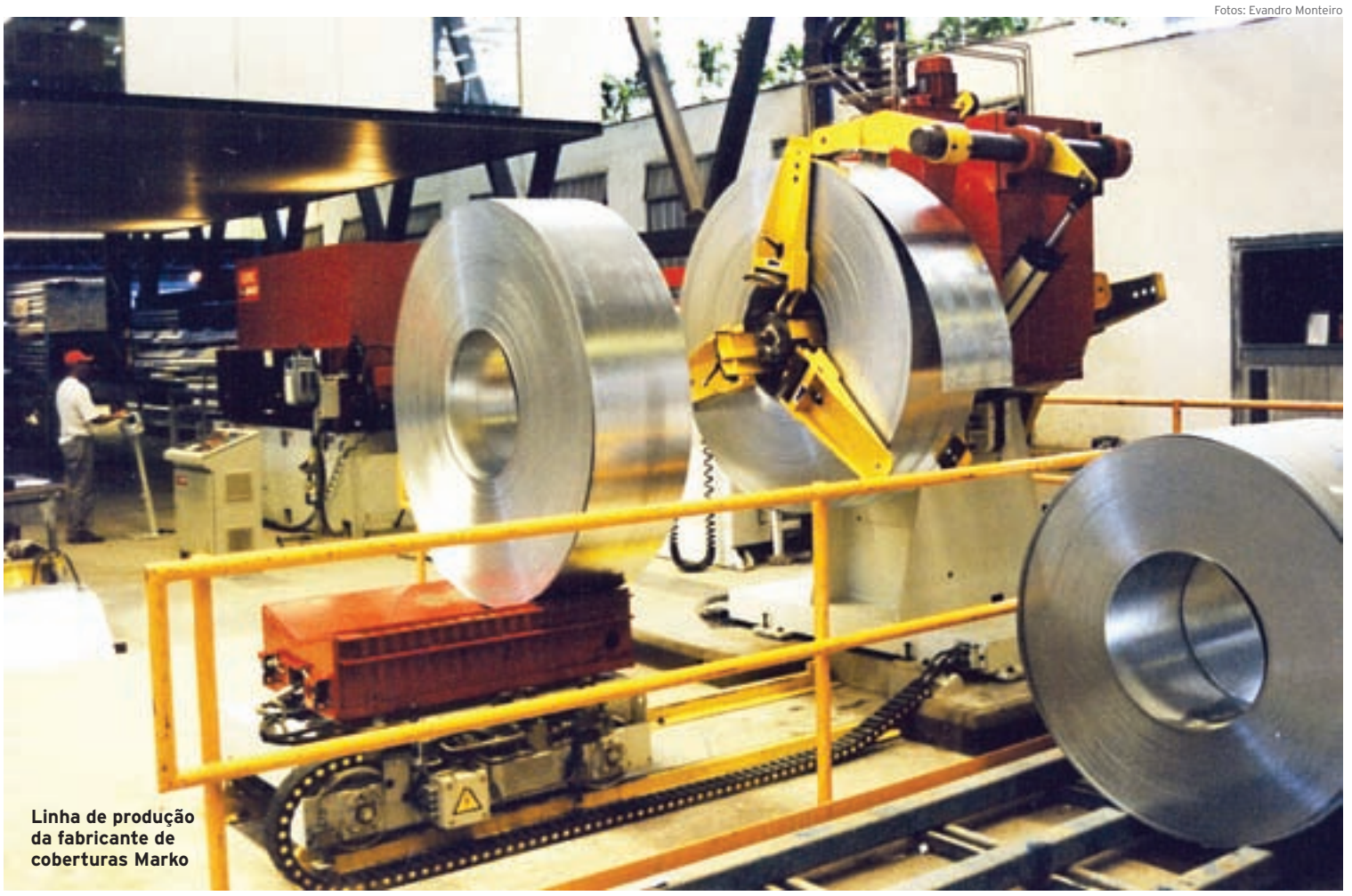
Prejuízo da Chrysler cai para US$ 172 milhões no segundo trimestre

No trimestre imediatamente anterior, as perdas atingiram US$ 197 milhões. A receita líquida cresceu para US$ 10,5 bilhões no mesmo período, alta de 8,2% em relação ao primeiro trimestre do ano. O Ebitda ajustado (lucro ajustado antes de juros, impostos, depreciação e amortização) cresceu US$ 68 milhões em relação ao primeiro trimestre, para US$ 855 milhões, ou 8,2% da receita líquida.

Marko põe R$ 15 mi em segunda fábrica de coberturas metálicas

Objetivo é atingir regiões nas quais ainda não atua – Norte, Nordeste e Centro-Oeste – e participar da construção de obras públicas

Fotos: Evandro Monteiro



Linha de produção da fabricante de coberturas Marko

Domingos Zaparolli
dzaparolli@brasileconomico.com.br

A carioca Marko, especializada em coberturas metálicas para shoppings, hipermercados e indústrias, está investindo R$ 15 milhões para erguer até o fim do ano uma fábrica em Itaguaí, no Rio de Janeiro. A empresa, que tem como carro-chefe o sistema de cobertura integrada tipo "roll-on", que une em um mesmo produto a estrutura e o telhado, planeja expandir seu mercado de atuação.

O produto conta com um sistema de cobertura contínua, pela qual uma bobina metálica é desenrolada sobre a estrutura e fixada por encaixe, portanto sem emendas e parafusos, o que evita a infiltração de água, e não exige uma grande inclinação do telhado, permitindo um maior aproveitamento do espaço interno.

Como relata a gerente de marketing Fernanda Borges, são três os objetivos traçados para a expansão. O primeiro é ampliar a área geográfica de atuação, hoje muito concentrada no eixo Rio-São Paulo, abrindo frentes de negócios no Norte, Nordeste e Centro-Oeste. O desenvolvimento de uma estratégia comercial para a região Sul ainda não está nos planos imediatos da companhia.

Outro objetivo é entrar em novos mercados de infraestrutura pública urbana, como aeroportos, rodoviárias, escolas e hospitais.

A terceira meta é diversificar o foco de atuação da empresa, lançando soluções metálicas para outras etapas construtivas. Para isto, estão sendo preparados três lançamentos que deverão ocorrer ao longo de 2011.

O carro-chefe da fabricante é um tipo de cobertura roll-on contínua, pelo qual uma bobina metálica é desenrolada sobre a estrutura e fixada por encaixe sem emendas e parafusos, o que impele a infiltração de água, e não exige uma grande inclinação do telhado

Sistema roll-on, que é fabricado pela companhia desde os anos 1980

Uma alternativa metálica para paredes chega ao mercado no início do próximo ano.

"Estamos nos preparando para ser uma indústria de fechamentos metálicos para todas as necessidades de uma construção", diz Fernanda Borges. A companhia prefere não fazer projeções antecipadas de qual poderá ser o impacto das novas atividades em seu desempenho operacional. No ano passado, a Marko faturou aproximadamente R$ 150 milhões. Por volta de 80% de suas vendas são obtidos com as coberturas roll-on, produto desenvolvido nos anos 1980 pelo fundador da empresa, Carlos Alberto de Almeida Borges, pai de Fernanda. Ela cita rapidez como maior vantagem. "Instalamos 3 mil metros quadrados de cobertura por dia, o dobro do executado por sistemas tradicionais, não integrados", compara.

Dobrar capacidade

A produção é realizada na fábrica da companhia em Bonsucesso, no Rio de Janeiro. A capacidade da unidade, de 1 milhão de metros quadrados por ano, está tomada e não dá conta da expansão da demanda, que foi de 15% no ano passado e deve chegar a 20% neste ano, segundo as estimativas da empresa. A nova fábrica vai dobrar essa capacidade produtiva. A Marko também atua no segmento de coberturas metálicas convencionais, as "joist", onde a estrutura e a cobertura são produtos independentes. Mas também neste segmento de mercado a empresa conta com um produto de desenvolvimento próprio, o sistema Joist in Time, lançado em 2008, que utiliza duas treliças de aço, afastadas a dois metros, e ligadas entre si sem parafusos ou soldas, capazes de cobrir grandes vãos livres. O produto é responsável atualmente por 20% do faturamento da companhia. ■

BRASILPREV

Brasilprev Seguros e Previdência S.A.
CNPJ nº 27.665.207/0001-31

DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS DOS SEMESTRES FINDOS EM 30 DE JUNHO DE 2010 E 2009

RELATÓRIO DO CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO

Senhores Acionistas,

Em cumprimento às determinações legais e estatutárias, a Administração da Brasilprev Seguros e Previdência S.A. submete à apreciação de V.Sas. as demonstrações financeiras referentes ao semestre findo em 30 de junho de 2010, acompanhadas dos pareceres dos Auditores Independentes, do Conselho Fiscal e do Relatório do Comitê de Auditoria.

Cenário Econômico e o Mercado de Previdência

No primeiro semestre de 2010 o Brasil consolidou um novo ciclo de crescimento, registrando aumento de 9,0% no PIB do primeiro trimestre em relação ao mesmo trimestre do ano anterior - o maior crescimento nessa base de comparação desde 1995. As políticas econômicas consistentes e as medidas anticíclicas destinadas ao enfrentamento dos impactos da crise mundial favoreceram tal resultado.

Tal crescimento, contudo, foi acompanhado por uma maior pressão inflacionária levando à adoção de uma política monetária contracionista, ou seja, elevação dos juros básicos da economia, que passaram de 8,75% a.a. em dezembro/2009 para 10,25% a.a. em junho/2010.

A continuidade da melhoria da atividade econômica possibilitou o início do processo de reversão das políticas de estímulo adotadas durante a crise.

Já os países desenvolvidos permanecem refletindo os impactos da crise, com destaque para a Europa que, além de baixo crescimento econômico, vem se defrontando com problemas fiscais decorrentes de medidas expansionistas implantadas ao longo dos últimos anos.

Apesar do bom momento vivido pela economia brasileira mas influenciados pelas incertezas do cenário internacional, os agentes econômicos permaneceram cautelosos e avessos ao risco com reflexos no mercado financeiro, especialmente no mercado acionário doméstico, que no primeiro semestre registrou queda de 11,16%.

Entretanto, o mercado de previdência complementar aberta continuou crescendo em 2010. Segundo dados da Fenaprevi de junho de 2010, a evolução do setor foi fortemente impulsionada pelo produto VGBL (Vida Gerador de Benefícios Livres), cuja arrecadação alcançou R$ 15,6 bilhões nos seis primeiros meses do ano, enquanto no mesmo período do ano anterior foi arrecadado R$ 12,8 bilhões. Olhando para o produto PGBL (Plano Gerador de Benefícios Livres) o mercado arrecadou cerca de R$ 2,6 bilhões contra uma arrecadação de R$ 2,2 bilhões no mesmo período do ano anterior.

Com isso, o setor fechou o 1° semestre de 2010 com a arrecadação dos produtos PGBL e VGBL em R$ 18,2 bilhões, o que representou crescimento de 20,6% se comparado ao mesmo período de 2009. Os resgates nestes mesmos produtos totalizaram R$ 9,2 bilhões, valor 19,9% maior que o apresentado no mesmo período de 2009 (R$ 7,7 bilhões).

As provisões do mercado nos produtos PGBL e VGBL atingiram R$ 158 bilhões, crescendo 26,3% em relação ao mesmo período de 2009. Já o total de provisões, incluindo o produto Tradicional, somou R$ 190 bilhões, com crescimento de 21,2% em relação ao mesmo período do ano anterior.

A Brasilprev

A Brasilprev Seguros e Previdência S.A. é atualmente uma das três maiores empresas de previdência complementar do País, que tem como missão proporcionar aos seus clientes soluções de segurança financeira e serviços de alta qualidade para viabilizar projetos de vida. Fundada em 1993, é uma sociedade anônima de capital fechado, que atua na área de previdência complementar aberta para pessoas físicas e jurídicas.

Com sede em São Paulo, dispõe de uma equipe de mais de 450 colaboradores, sendo mais de 80 consultores altamente qualificados distribuídos por todas as regiões do País, além de contar com a parceria estratégica da rede de distribuição do Banco do Brasil.

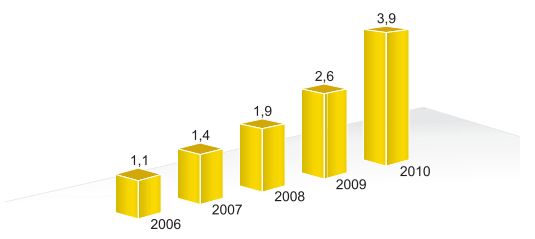
Toda essa infraestrutura permite atender a uma carteira de cerca de 1 milhão e 250 mil clientes, dos quais 11% correspondem a planos empresariais e 89% a planos individuais - desses, 38% pertencem ao segmento de crianças e jovens. Ao todo, a Companhia acumula atualmente mais de R$ 30,8 bilhões em ativos sob gestão, um crescimento de 32,2% em relação ao primeiro semestre de 2009.

Ao longo de sua história, a Brasilprev vem registrando crescimento acima da média do mercado e constantes superações em seus resultados. Essa trajetória positiva está diretamente associada aos seus esforços para se manter como uma companhia dinâmica, inovadora e também à solidez e *know-how* de seus acionistas: o Banco do Brasil (BB) e o Principal Financial Group (PFG).

Seguem alguns indicadores que comprovam o bom desempenho da Brasilprev durante o 1º semestre de 2010 em comparação com o mesmo período de 2009:

- As receitas dos planos de previdência atingiram a marca de R$ 3,983 bilhões, representando crescimento de 50,6% em relação ao total arrecadado no primeiro semestre de 2009, alcançando assim o 2º lugar entre as seguradoras no *ranking* de arrecadação somando-se os segmentos PGBL e VGBL.

Receitas Previdenciárias
(R$ Bilhões) - 1º Semestre

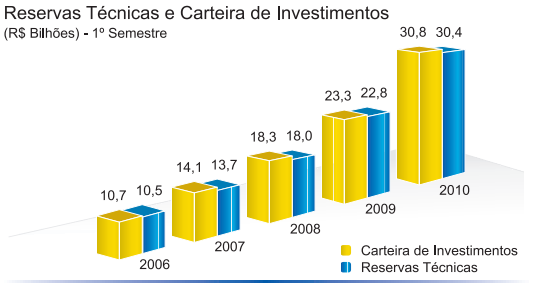


- A carteira de investimentos apresentou crescimento de 32,2% em relação ao primeiro semestre de 2009, totalizando R$ 30,8 bilhões.

  Em relação ao disposto na Circular SUSEP nº 379, de 19 de dezembro de 2008, a Brasilprev declara possuir capacidade financeira e intenção de manter até o vencimento os títulos e valores mobiliários classificados na categoria "Títulos mantidos até o vencimento".

- O saldo das reservas técnicas evoluiu 33,2% desde o primeiro semestre de 2009, totalizando R$ 30,4 bilhões. Quando se comparam os saldos das reservas técnicas com a carteira de investimento, em junho de 2010, a disponibilidade da empresa supera em R$ 356 milhões a necessidade de recursos para a cobertura dos eventos de aposentadoria, invalidez, pensão e pecúlio contratados.

Reservas Técnicas e Carteira de Investimentos
(R$ Bilhões) - 1º Semestre

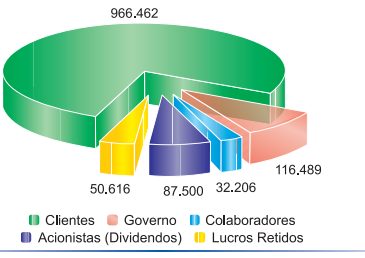


- O lucro líquido do semestre atingiu R$ 138,1 milhões, apresentando aumento de 19,5% sobre o 1º semestre de 2009 (R$ 115,6 milhões).

  As políticas de reinvestimento dos lucros e de distribuição de dividendos estão definidas no Estatuto da Companhia e são deliberadas em Assembleia Geral, sendo distribuído aos acionistas um dividendo mínimo obrigatório não inferior a 25% do lucro líquido do exercício.

A riqueza gerada por nossas operações com base nos resultados obtidos no primeiro semestre de 2010 foi distribuída conforme gráfico apresentado a seguir:

Distribuição do Valor Adicionado 2010
(R$ Mil)



A concretização do acordo entre os principais acionistas da Brasilprev, o Banco do Brasil e o Principal Financial Group, realizada em 2010, reestruturou a composição acionária da Companhia, e manteve o canal de distribuição do BB exclusivo na comercialização dos produtos da Brasilprev por mais 23 anos.

Prêmios e Reconhecimentos

No primeiro semestre de 2010 a Brasilprev conquistou uma série de prêmios que agregam ainda mais valor ao seu negócio e reforçam sua atuação diferenciada no segmento de Previdência Privada.

Entre eles, destaca-se o prêmio Consumidor Moderno de Excelência em Serviços ao Cliente, conquistado pela 7ª vez. Trata-se do maior e mais importante reconhecimento das relações de consumo do Brasil, que valoriza a transparência das ações das empresas com o cliente e o seu foco na total satisfação do consumidor. A Brasilprev também figurou nas listas elaboradas pela editora Gestão e RH: "100 Melhores Empresas em Cidadania Corporativa" e "100 Melhores Fornecedores para RH 2010". Nesta última, foi classificada em primeiro lugar dentro de sua categoria, como "Empresa Melhor Avaliada em Previdência Privada".

Pela oitava vez consecutiva, a Companhia foi a mais lembrada e preferida do segmento Previdência Privada na pesquisa "Marcas de Quem Decide", que classifica as marcas mais importantes do Rio Grande do Sul.

Vale ressaltar, ainda, a conquista do Prêmio Segurador Brasil na categoria "Destaque do Mercado em Previdência Privada", promovido pela Brasil Notícias Editora e Comunicação Empresarial, bem como os três troféus recebidos no 10º Prêmio Mercado de Seguros, realizado pela revista Seguro Total, nas categorias: Excelência em Arrecadação dos Produtos PGBL e VGBL; Excelência e Tradição em Plano de Previdência para Jovens - Brasilprev Júnior Empresarial; e Excelência em Composição de Ativos e Captação Líquida.

Perspectivas

Para uma empresa que tem como missão viabilizar projetos de vida, crescer com sustentabilidade é essencial. E os resultados registrados pela Brasilprev a cada período reforçam esse compromisso. Nesse sentido, continuaremos a investir no aprimoramento de nossos produtos, serviços, processos, controles e governança, buscando gerar cada vez mais valor para os nossos públicos estratégicos.

Além disso, coerente à característica do seu negócio, que é de longo prazo, a Brasilprev vem atuando com o objetivo de reforçar o seu papel como importante investidor institucional do País, com alto potencial para financiar o investimento produtivo, fortalecendo o crescimento sustentado da nossa economia.

Agradecimentos

Agradecemos aos nossos acionistas e clientes pelo apoio e a confiança que depositam em nossa administração, aos fornecedores pelo suporte fundamental que nos provêm, à rede do Banco do Brasil pela dedicação na distribuição de nossos produtos e aos nossos colaboradores, pelo indispensável comprometimento e empenho na conquista de resultados cada vez melhores.

São Paulo, 2 de agosto de 2010

BRASILPREV

BALANÇO PATRIMONIAL
Em 30 de junho de 2010 e 2009

(Em milhares de reais)

Ativo	2010	2009
Circulante	**563.453**	**423.585**
Disponível	**3.479**	**3.264**
Caixa e bancos	3.479	3.264
Aplicações (nota 4)	**441.501**	**329.584**
Títulos de renda fixa	54.642	59.646
Quotas de fundos de investimentos	386.859	269.938
Créditos das operações com seguros	**1.436**	**1.820**
Prêmios a receber	2.622	2.945
(-) Provisão para riscos de crédito	(1.186)	(1.125)
Títulos e créditos a receber	**41.081**	**34.555**
Títulos e créditos a receber	37.115	28.332
Créditos tributários e previdenciários (nota 15a)	1.547	2.074
Outros créditos	2.419	4.149
Despesas antecipadas	**357**	**808**
Despesas de comercialização diferidas (nota 9)	**75.599**	**53.554**
Seguros	59.654	39.344
Previdência	15.945	14.210
Não circulante	**30.551.699**	**23.087.813**
Realizável a longo prazo	**30.503.708**	**23.052.468**
Aplicações	**30.363.717**	**22.954.885**
Títulos de renda fixa (nota 4)	2.281.275	2.576.527
Quotas de fundos de investimentos (nota 4)	28.082.442	20.378.358
Outras aplicações	2.180	2.180
(-) Provisão para desvalorização	(2.180)	(2.180)
Títulos e créditos a receber	**66.829**	**49.432**
Créditos tributários e previdenciários (nota 15a)	9.719	15.026
Depósitos judiciais e fiscais	57.110	34.406
Despesas de comercialização diferidas (nota 9)	**73.162**	**48.151**
Seguros	60.615	31.889
Previdência	12.547	16.262
Permanente	**47.991**	**35.345**
Investimentos	**-**	**-**
Outros investimentos	630	630
(-) Provisão para desvalorização	(630)	(630)
Imobilizado (nota 5)	**7.125**	**5.238**
Bens móveis	14.672	16.319
Outras imobilizações	2.525	390
(-) Depreciação	(10.072)	(11.471)
Intangível (nota 6)	**40.800**	**29.956**
Outros intangíveis	40.800	29.956
Diferido	**66**	**151**
Diferido	1.088	1.886
(-) Amortizações	(1.022)	(1.735)
Total ativo	**31.115.152**	**23.511.398**

Passivo	2010	2009
Circulante	**1.123.564**	**925.650**
Contas a pagar	**225.640**	**174.054**
Obrigações a pagar	125.227	113.073
Impostos e encargos sociais a recolher	21.039	18.651
Encargos trabalhistas	6.343	5.773
Impostos e contribuições	73.031	36.557
Débitos de operações com seguros	**1.486**	**2.197**
Débitos de operações com previdência complementar	**2.445**	**12.324**
Depósitos de terceiros	**34.116**	**32.382**
Provisões técnicas - seguros (nota 9)	**49.377**	**17.083**
Vida com cobertura de sobrevivência	**49.377**	**17.083**
Provisão matemática de benefícios concedidos	17.418	13.958
Provisão de excedente financeiro	3	-
Provisão de benefícios a regularizar	60	-
Outras provisões	31.896	3.125
Provisões técnicas - previdência complementar (nota 9)	**810.500**	**687.610**
Planos não bloqueados	810.500	687.610
Provisão de riscos não expirados	7.029	7.092
Provisão matemática de benefícios concedidos	753.376	657.763
Provisão de benefícios a regularizar	14.198	7.627
Provisão de eventos ocorridos mas não avisados	7.693	5.020
Outras provisões	28.204	10.108
Não circulante	**29.581.441**	**22.161.313**
Exigível a longo prazo	**29.581.441**	**22.161.313**
Contas a pagar	**37**	**11.524**
Tributos diferidos (nota 15b)	37	11.524
Provisões técnicas - seguros (nota 9)	**12.856.805**	**7.758.352**
Vida com cobertura de sobrevivência	**12.856.805**	**7.758.352**
Provisão matemática de benefícios a conceder	12.790.043	7.717.271
Provisão de insuficiência de prêmios	66.762	41.081
Provisões técnicas - previdência complementar (nota 9)	16.709.833	14.374.582
Planos não bloqueados	**16.709.833**	**14.374.582**
Provisão matemática de benefícios a conceder	15.516.967	13.205.252
Provisão de oscilação de riscos	16.435	21.305
Provisão de insuficiência de contribuição	331.776	296.720
Provisão de excedente financeiro	522.488	566.367
Outras provisões	322.167	284.938
Outros débitos (nota 14)	**14.766**	**16.855**
Provisões judiciais	14.766	16.855
Patrimônio líquido (nota 7)	**410.147**	**424.435**
Capital social	180.777	159.514
Aumento de capital (em aprovação)	-	21.263
Reservas de lucros	178.698	180.778
Ajustes com títulos e valores mobiliários	56	17.286
Lucros acumulados	50.616	45.594
Total passivo	**31.115.152**	**23.511.398**

As notas explicativas são parte integrante das demonstrações financeiras.

DEMONSTRAÇÃO DAS MUTAÇÕES DO PATRIMÔNIO LÍQUIDO
Semestres findos em 30 de junho de 2010 e 2009

(Em milhares de reais)

	Capital social	Aumento de capital (Em aprovação)	Reserva de lucros - Legal	Reserva de lucros - Estatutária	Ajuste TVM	Lucros acumulados	Total
Saldos em 31 de dezembro de 2008	**159.514**	**-**	**31.903**	**170.138**	**4.794**	**-**	**366.349**
Aumento de capital - AGO/E de 27/02/2009	-	21.263	-	(21.263)	-	-	-
Títulos e valores mobiliários	-	-	-	-	12.492	-	12.492
Resultado líquido do período	-	-	-	-	-	115.594	115.594
Proposta p/ distribuição do resultado:	-	-	-	-	-	-	-
Dividendos	-	-	-	-	-	(70.000)	(70.000)
Saldos em 30 de junho de 2009	**159.514**	**21.263**	**31.903**	**148.875**	**17.286**	**45.594**	**424.435**
Saldos em 31 de dezembro de 2009	**180.777**	**-**	**36.155**	**142.543**	**48**	**-**	**359.523**
Aumento de capital em aprovação - AGE de 30/04/2010	-	118.001	-	-	-	-	118.001
Aumento de capital a integralizar	-	(118.001)	-	-	-	-	(118.001)
Títulos e valores mobiliários	-	-	-	-	8	-	8
Resultado líquido do período	-	-	-	-	-	138.116	138.116
Proposta p/ distribuição do resultado:	-	-	-	-	-	-	-
Dividendos	-	-	-	-	-	(87.500)	(87.500)
Saldos em 30 de junho de 2010	**180.777**	**-**	**36.155**	**142.543**	**56**	**50.616**	**410.147**

As notas explicativas são parte integrante das demonstrações financeiras.

DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO
Semestres findos em 30 de junho de 2010 e 2009

(Em milhares de reais)

	2010	2009
Rendas de contribuições e prêmios	**3.913.087**	**2.575.824**
(-) Constituição de benefícios a conceder	**(3.869.320)**	**(2.533.150)**
(=) Receitas de contribuições e prêmios de VGBL	**43.767**	**42.674**
Rendas com taxas de gestão e outras taxas	**220.133**	**164.821**
(-) Variação de outras provisões técnicas	**(75.542)**	**(70.363)**
(-) Benefícios retidos	**(18.929)**	**(13.153)**
Despesas de comercialização (nota 10a)	**(46.860)**	**(35.154)**
Outras receitas e despesas operacionais (nota 10b)	**(3.292)**	**(4.023)**
Contribuições para cobertura de riscos	**70.197**	**68.491**
Prêmio retido	**70.197**	**68.491**
(-) Variação das provisões técnicas de prêmios	**5.825**	**(8.774)**
Prêmios ganhos	**76.022**	**59.717**
Sinistros retidos	**(5.810)**	**33**
Outras receitas e despesas operacionais (nota 10b)	**(6.420)**	**(3.333)**
Despesas administrativas (nota 10c)	**(84.868)**	**(76.054)**
Despesas com tributos (nota 10d)	**(20.002)**	**(13.959)**
Resultado financeiro	**154.736**	**143.651**
Receitas financeiras (nota 10e)	1.139.432	1.191.295
Despesas financeiras (nota 10f)	(984.696)	(1.047.644)
Resultado operacional	**232.935**	**194.857**
Ganhos e perdas com ativos não correntes	**(55)**	**56**
Resultado antes dos impostos e participações	**232.880**	**194.913**
Imposto de renda (nota 11)	(56.746)	(47.205)
Contribuição social (nota 11)	(34.549)	(28.834)
Participações sobre o resultado	(3.469)	(3.280)
Lucro líquido	**138.116**	**115.594**
Quantidade de ações	2.290.080	1.000.000
Lucro líquido por ação	60,31	115,59

As notas explicativas são parte integrante das demonstrações financeiras.

DEMONSTRAÇÕES DOS FLUXOS DE CAIXA
Semestres findos em 30 de junho de 2010 e 2009

(Em milhares de reais)

Atividades operacionais	2010	2009
Recebimentos de prêmios de seguro, contribuições de previdência, taxas de gestão e outras	4.435.201	3.044.203
Pagamentos de sinistros, benefícios, resgates e comissões	(1.241.777)	(1.069.782)
Pagamentos de despesas e obrigações	(89.079)	(73.877)
Pagamento de indenizações e despesas em processos judiciais	-	(83)
Constituição de depósitos judiciais	(16.321)	(22.963)
Resgates de depósitos judiciais	-	-
Pagamentos de participações nos resultados	(3.155)	(3.253)
Caixa gerado pelas operações	**3.084.869**	**1.874.245**
Impostos e contribuições pagos:	(188.898)	(75.369)
Investimentos financeiros:	(2.689.240)	(1.679.990)
- *Aplicações*	(6.117.727)	(3.231.734)
- *Vendas e resgates*	3.428.487	1.551.744
Caixa líquido gerado nas atividades operacionais	**206.731**	**118.886**
Atividades de investimento		
Pagamento pela compra de ativo permanente:	(13.385)	(10.288)
- *Imobilizado*	(2.771)	(788)
- *Intangível*	(10.614)	(9.500)
Recebimento pela venda de ativo permanente:	4	121
- *Imobilizado*	4	121
Caixa líquido consumido nas atividades de investimento	**(13.381)**	**(10.167)**
Atividades de financiamento		
Distribuição de dividendos e juros sobre o capital próprio	(189.998)	(105.799)
Caixa líquido consumido nas atividades de financiamento	**(189.998)**	**(105.799)**
Aumento líquido de caixa e equivalentes de caixa	**3.352**	**2.920**
Caixa e equivalentes de caixa no início do período	**127**	**344**
Caixa e equivalentes de caixa no final do período	**3.479**	**3.264**
Aumento/(redução) nas aplicações financeiras - recursos livres	**(47.902)**	**13.267**

As notas explicativas são parte integrante das demonstrações financeiras

NOTAS EXPLICATIVAS ÀS DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS
Em 30 de junho de 2010 e 2009

(Em milhares de reais)

1 CONTEXTO OPERACIONAL

A Brasilprev Seguros e Previdência S.A. é uma Companhia autorizada pela Superintendência de Seguros Privados (SUSEP) a operar com seguros de vida com cobertura de sobrevivência e planos de benefícios de caráter previdenciário. A Companhia é uma associação entre o Grupo Banco do Brasil e o Principal Financial Group, e suas operações compreendem, basicamente, a comercialização de seguros de vida com cobertura de sobrevivência e de planos de aposentadoria e benefícios complementares.

2 APRESENTAÇÃO E ELABORAÇÃO DAS DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS

As demonstrações financeiras foram elaboradas em consonância com as práticas contábeis emanadas da legislação societária brasileira e normas do Conselho Nacional de Seguros Privados (CNSP) e da Superintendência de Seguros Privados (SUSEP), vigentes em 2009, conforme previsto na Circular SUSEP nº 398 de 21 de dezembro de 2009.

Esta Circular prevê que as demonstrações financeiras para o semestre findo em 30 de junho de 2010 sejam preparadas em conformidade com as práticas contábeis vigentes em 31 de dezembro de 2009, estabelecidas pela Circular nº 379/2008, e que sejam divulgados os impactos oriundos das alterações nas normas contábeis para 2010, bem como os possíveis efeitos no patrimônio líquido e resultado, o qual não está sendo apresentado em função de ainda não terem sido regulamentados aspectos importantes com relação ao CPC 11 Contratos de Seguros, que passou a vigorar em 2010, como por exemplo o teste de adequação de passivos, bem como pelo fato de que muitos pronunciamentos emitidos pelo Comitê de Pronunciamentos Contábeis ainda não foram referendados pela SUSEP, até a publicação dessas demonstrações financeiras.

3 RESUMO DAS PRINCIPAIS PRÁTICAS CONTÁBEIS

a) Apuração do resultado

É apurado pelo regime de competência, que no caso das receitas de planos previdenciários e seguros de vida com cobertura de sobrevivência, corresponde ao seu efetivo recebimento, tendo como contrapartida a constituição de provisões técnicas, exceto as receitas para cobertura de riscos nos casos de planos de previdência conjugados, as quais devem ser registradas pelo período de vigência do respectivo risco, independente do seu recebimento.

Os custos de comercialização são diferidos por ocasião da emissão do contrato ou apólice e apropriados ao resultado, de forma linear, pelo prazo médio estimado para a sua recuperação. As rendas com taxa de gestão pagas pelos fundos de investimentos especialmente constituídos são calculadas à taxas estabelecidas contratualmente e apropriadas ao resultado pelo regime de competência.

A receita de prêmios de seguros de riscos a decorrer é diferida pelo prazo de vigência das apólices de seguros, por meio da constituição da provisão de prêmios não ganhos, com base na retenção líquida dos prêmios emitidos auferidos.

Sobre o lucro do semestre, ajustado nos termos previstos na legislação fiscal, incidem o imposto de renda à alíquota de 15% acrescida de adicional de 10% sobre a parcela do lucro tributável anual excedente a R$ 240 (R$ 120 no semestre) e a contribuição social à alíquota de 15%.

São constituídos créditos tributários sobre as diferenças temporariamente indedutíveis na base de cálculo do imposto de renda e contribuição social.

b) Estimativas contábeis

Na elaboração de demonstrações financeiras certos valores são registrados por estimativa, as quais são estabelecidas com a aplicação de premissas e pressupostos em relação a eventos futuros. Itens significativos registrados com base em estimativas contábeis incluem as provisões técnicas, o valor de realização dos ativos, o valor de mercado dos títulos e valores mobiliários, as provisões para contingências, participações sobre o resultado, entre outros. A Administração da Companhia revisa periodicamente as estimativas e premissas. Não obstante, a liquidação das transações envolvendo essas estimativas poderá resultar em valores diferentes dos estimados devido à subjetividade inerente ao processo de sua apuração.

c) Aplicações

Os títulos e valores mobiliários são classificados de acordo com a intenção de negociação da Administração, nas seguintes categorias:

I. Títulos para negociação;

II. Títulos disponíveis para venda; e

III. Títulos mantidos até o vencimento.

Os títulos classificados na categoria "para negociação" são apresentados no ativo circulante, exceto as aplicações em quotas de fundos de investimento especialmente constituídos vinculados a planos de previdência (PGBL) e seguros com cobertura de sobrevivência (VGBL), que são classificadas segundo o mesmo critério de classificação das provisões técnicas a que se vinculam. Os títulos integrantes da categoria "mantidos até o vencimento", inclusive aqueles que compõem as carteiras dos fundos de investimentos exclusivos, e os títulos classificados na categoria "disponível para venda" são apresentados no ativo circulante e realizável a longo prazo de acordo com seu vencimento. As aplicações classificadas nas categorias "para negociação" e "disponíveis para venda" são ajustadas, na data do balanço, ao seu valor de mercado.

Os ajustes ao valor de mercado dos títulos classificados na categoria "para negociação" são contabilizados em contrapartida à conta de receita ou despesa do período. Os ajustes ao valor de mercado dos títulos classificados na categoria "disponíveis para venda" são contabilizados em contrapartida à conta destacada do patrimônio, pelo valor líquido dos efeitos tributários, sendo transferidos para o resultado do período quando da efetiva realização pela venda dos respectivos títulos e valores mobiliários.

Os títulos classificados na categoria "mantidos até o vencimento" são avaliados pelo seu valor de aquisição, acrescido dos rendimentos auferidos até a data-base das demonstrações financeiras. Segundo instruções emitidas pelo cotista exclusivo ao Administrador dos fundos, os títulos que compõem as carteiras dos fundos exclusivos são classificados nas categorias "para negociação" ou "mantidos até o vencimento".

d) Instrumentos financeiros derivativos - Contratos de futuros

Os ajustes diários, positivos ou negativos, das operações no mercado futuro de taxa de juros são apropriados ao resultado e registrados, respectivamente, nas rubricas "Receitas financeiras" ou "Despesas financeiras".

e) Permanente

Demonstrado pelo custo de aquisição, combinado com os seguintes aspectos:

- Depreciação do imobilizado, computada pelo método linear, com base em taxas determinadas em função do prazo de vida útil estimado dos bens, às seguintes taxas anuais: bens móveis - 10%, benfeitorias em imóveis de terceiros - 10% e equipamentos de informática e veículos - 20%.
- Amortização dos valores do ativo intangível (software), pelo método linear, no prazo de cinco anos.
- Amortização dos valores do ativo diferido (instalações), pelo método linear, no prazo de dez anos.

f) Passivos circulante e não circulante

Demonstrados pelos valores conhecidos ou calculáveis, incluindo, quando aplicável, os encargos e as variações monetárias (em bases "pro-rata" dia) incorridas até a data-base das demonstrações financeiras.

g) Provisões técnicas

As provisões técnicas foram calculadas de acordo com as notas técnicas aprovadas pela SUSEP e normas estabelecidas pelo CNSP.

As provisões matemáticas relacionadas a planos de previdência representam o valor atual das obrigações sob a forma de renda por sobrevivência, renda por invalidez, pensão e pecúlio, determinadas mediante cálculos e premissas atuariais, efetuados de acordo com Notas Técnicas Atuariais, nos regimes financeiros de capitalização, repartição de capitais de cobertura e repartição simples, respectivamente. A Provisão Matemática de Benefícios a Conceder refere-se aos participantes cuja percepção dos benefícios ainda não foram iniciados, e a Provisão de Benefícios Concedidos refere-se àqueles já em gozo de benefícios. Particularmente para os planos de previdência e seguros das modalidades PGBL e VGBL a Provisão Matemática de Benefícios a Conceder representa o montante dos prêmios e contribuições aportados pelos participantes, líquido da taxa de carregamento, acrescido dos rendimentos financeiros auferidos na aplicação dos recursos e deduzidos dos eventuais saques e portabilidades realizados.

Brasilprev Seguros e Previdência S.A.

CNPJ nº 27.665.207/0001-31

NOTAS EXPLICATIVAS ÀS DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS

Em 30 de junho de 2010 e 2009

(Em milhares de reais)

A Provisão de Riscos Não Expirados (PRNE) é calculada em conformidade com a Carta Circular SUSEP/DECON/GAB/Nº 01/09, ou seja, "pro-rata" dia em função dos riscos vigentes.
A Provisão de Benefícios a Regularizar (PBaR) é constituída pelo total dos sinistros e benefícios já avisados e ainda não regularizados até a data do balanço.
A Provisão de Sinistros Ocorridos e Não Avisados (IBNR) é constituída com base na observação do comportamento histórico dos avisos de sinistro, conforme metodologia arquivada na SUSEP, reavaliada anualmente quando da Avaliação Atuarial.
A Provisão de Oscilação de Riscos (POR) é constituída para cobrir eventuais desvios entre a sinistralidade ocorrida e a esperada para as coberturas de risco (morte e invalidez total e permanente), de acordo com critérios técnicos definidos na Avaliação Atuarial.
As Provisões para Insuficiência de Contribuições (PIC) e de Prêmios (PIP) são constituídas para fazer face aos impactos decorrentes da tendência de maior sobrevida dos participantes, e o seu cálculo é efetuado utilizando-se como parâmetro a tábua de mortalidade "AT-2000 Male/Female Suavizada" e premissas relacionadas, considerando todos os planos vigentes.
A Provisão de Excedentes Financeiros (PEF) corresponde ao resultado financeiro excedente à rentabilidade mínima garantida, repassado aos contratos com cláusula de participação de excedente financeiro.
Na rubrica "outras provisões" apresentada no passivo circulante constam a Provisão Complementar de Prêmios (PCP) que é constituída para complementar a PRNE de acordo com as normas vigentes, a Provisão de Despesas Administrativas (PDA) constituída para o custeio das despesas referentes ao pagamento de benefícios de acordo com Avaliação Atuarial e a Provisão de Resgates e Outros Valores a Regularizar (PROVAR) correspondente aos valores de resgates e outros valores a serem regularizados junto aos clientes.
A Provisão de Oscilação Financeira (POF), apresentada no exigível a longo prazo sob o título de "outras provisões", é constituída para fazer frente aos eventuais impactos de variações desfavoráveis no retorno do investimento dos recursos destinados ao pagamento de benefícios e resgates aos participantes, considerando a remuneração mínima garantida contratualmente.
As constituições e reversões das Provisões de Oscilação Financeira e de Excedente Financeiro, bem como os encargos financeiros creditados às provisões técnicas são apresentados na Demonstração do Resultado, na rubrica "Despesas Financeiras".

h) Contingências ativas e passivas

As contingências passivas são objeto de avaliação individualizada, efetuada pela assessoria jurídica da Companhia, com relação às probabilidades de perda. Estas são provisionadas quando mensuráveis e quando a probabilidade de perda é avaliada como "provável", conforme critérios estabelecidos no pronunciamento NPC nº 22 do IBRACON - Instituto dos Auditores Independentes do Brasil, consideradas as orientações previstas nas Cartas-Circulares SUSEP/DECON/GAB nº 15/2006 e 17/2006. Os valores referentes aos processos relacionados a assuntos de natureza fiscal foram provisionados independentemente da probabilidade de perda, com base no conceito de "obrigação legal". Os detalhes relativos aos principais processos judiciais estão descritos na nota explicativa nº 14.
Eventuais contingências ativas não são reconhecidas até que sua realização seja considerada certa.
A provisão para contingências não é apresentada pelo valor líquido dos depósitos judiciais, pois estes são registrados em conta específica do ativo.

i) Redução do valor recuperável de ativos não financeiros - (*Impairment*)

É reconhecida uma perda por *impairment* se o valor contabilizado de um ativo ou de sua unidade geradora de caixa excede seu valor recuperável. Uma unidade geradora de caixa é o menor grupo identificável de ativos que gera fluxos de caixa substancialmente independentes de outros ativos e grupo. Perdas por *impairment*, quando aplicável, são reconhecidas no resultado do período.
A partir de 2008, os valores dos ativos não financeiros, exceto créditos tributários, devem ser revistos, no mínimo, anualmente para determinar se há alguma indicação de perda por *impairment*.

4 APLICAÇÕES

	2010			2009		
	Valor investido atualizado	Valor de mercado	Ganho não realizado	Valor investido atualizado	Valor de mercado	Ganho não realizado
Para negociação						
Fundos de Investimento Exclusivos - FIF (a)	4.192.877	4.192.877	-	4.390.337	4.390.337	-
FIFES vinculados a PGBL e VGBL (a)	24.276.424	24.276.424	-	16.551.997	16.551.997	-
Debêntures	11.394	11.628	234	13.773	13.837	64
Letras Hipotecárias (LH)	41.894	43.057	1.163	43.635	44.698	1.063
Letras de Crédito Imobiliário (LCI)	-	-	-	1.136	1.136	-
	28.522.589	**28.523.986**	**1.397**	**21.000.878**	**21.002.005**	**1.127**
Disponível para venda						
Debêntures	1	94	93	1	56	55
Notas do Tesouro Nacional (NTN-B) (b)	-	-	-	107.791	114.740	6.949
	1	**94**	**93**	**107.792**	**114.796**	**7.004**
Mantidos até o vencimento						
Notas do Tesouro Nacional (NTN-B) (b)	704.178	756.715	-	669.182	700.499	-
Notas do Tesouro Nacional (NTN-C) (b)	1.576.968	2.180.046	-	1.498.465	1.987.725	-
Títulos da Dívida Agrária (TDA)	50	50	-	62	62	-
Outros	(58)	(58)	-	(41)	(41)	-
	2.281.138	**2.936.753**	**-**	**2.167.668**	**2.688.245**	**-**
	30.803.728	**31.460.833**	**1.490**	**23.276.338**	**23.805.046**	**8.131**

Valor de Mercado

(a) O valor de mercado das quotas de Fundos de Investimento Financeiro foi apurado com base nos valores de quotas divulgados pelos Administradores dos fundos de investimento nos quais a Companhia aplica seus recursos.
(b) Os títulos públicos federais, classificados como Mantidos até o Vencimento, foram contabilizados pelo custo de aquisição, acrescidos dos rendimentos auferidos. Para fins de divulgação apresentamos o valor de mercado com base nas tabelas de referência do mercado secundário da Associação Brasileira das Entidades dos Mercados Financeiros e de Capitais (ANBIMA).

Vencimentos

Em 30 de junho de 2010, os vencimentos dos títulos estão distribuídos da seguinte forma:

	Liquidez imediata	Até 12 meses	De 01 a 05 anos	Acima de 05 anos	Total
Fundos de Investimentos Exclusivos - FIF (a)	4.192.877	-	-	-	4.192.877
FIFES vinculados ao PGBL e VGBL (b)	24.276.424	-	-	-	24.276.424
Debêntures Simples - IGPM	-	-	11.628	94	11.722
Letras Hipotecárias (LH) - IGPM (c)	-	-	-	43.057	43.057
Nota do Tesouro Nacional (NTN-B)	-	-	-	704.178	704.178
Nota do Tesouro Nacional (NTN-C)	-	-	-	1.576.968	1.576.968
Títulos da Dívida Agrária (TDA)	-	15	35	-	50
Outros	(58)	-	-	-	(58)
Total das aplicações	**28.469.243**	**15**	**11.663**	**2.324.297**	**30.805.218**

(a) Do total de R$ 4.192.877, a parcela de R$ 3.811.621, representada por aplicações em títulos públicos, está classificada na carteira dos fundos de investimento na categoria "mantidos até o vencimento", sendo R$ 3.806.018 classificada no balanço patrimonial no grupo realizável a longo prazo, e R$ 5.603 no ativo circulante. O valor de mercado total dos títulos mantidos até o vencimento, em 30 de junho de 2010, é de R$ 4.631.876. Os demais títulos estão classificados nas categorias "para negociação" e "disponível para venda", valorizados pelo valor de mercado.
(b) As aplicações em fundos de investimento, diretamente vinculados a planos de previdência - PGBL e seguros de vida com cobertura de sobrevivência - VGBL, são classificadas, no balanço patrimonial, segundo o mesmo critério de classificação das provisões técnicas a que se vinculam. Em 30 de junho de 2010 o saldo de R$ 24.276.424 está classificado como ativo realizável a longo prazo. Os títulos que compõem a carteira dos fundos de investimento vinculados a PGBL e VGBL estão classificados na categoria "para negociação", avaliados pelo valor de mercado.
(c) Do total de R$ 43.057, a parcela de R$ 22.670 encontra-se vinculada à garantia de Operações Compromissadas Tomadas, registradas contabilmente em conta de Passivo - Outras Obrigações.

Cobertura das provisões técnicas

Os títulos mobiliários são escriturais e o controle de sua propriedade é exercido pelo SELIC, pela CETIP ou por instituições financeiras credenciadas. Parte substancial das aplicações, no valor de R$ 30.426.515 (R$ 22.837.627 em junho de 2009), encontra-se vinculada à cobertura das provisões técnicas de acordo com os limites de diversificação e regras de direcionamento estabelecidas pelo Conselho Monetário Nacional (CMN).

Detalhamento da carteira dos fundos exclusivos e fundos vinculados a PGBL e VGBL

Em 30 de junho de 2010, os patrimônios dos fundos de investimento estavam compostos da seguinte forma:

	Liquidez imediata	Até 12 meses	De 01 a 05 anos	Acima de 05 anos	Total
Fundos de Investimento Exclusivos - FIF	**232.586**	**(31.683)**	**(78.974)**	**4.070.948**	**4.192.877**
Debêntures	-	795	10.099	-	10.894
Letra de Crédito Imobiliário (LCI)	-	4.269	-	-	4.269
Letras Hipotecárias (LH)	-	-	-	120.874	120.874
Notas do Tesouro Nacional (NTN-B)	-	6	-	1.312.161	1.312.167
Notas do Tesouro Nacional (NTN-C)	-	6.642	-	2.562.055	2.568.697
Notas do Tesouro Nacional (NTN-F)	-	-	33.964	75.858	109.822
Operação Compromissada	240.044	(43.374)	(123.037)	-	73.633
Outros	(7.458)	(21)	-	-	(7.479)
FIFES vinculados ao PGBL e VGBL (*)	**3.425.920**	**2.326.188**	**15.830.229**	**2.694.087**	**24.276.424**
Ações	1.461.112	-	-	-	1.461.112
Certificado de Recebíveis Imobiliários	-	-	-	1.964	1.964
Certificado de Depósito Bancário (CDB)	-	171.409	3.345.197	43.252	3.559.858
Depósitos a Prazo com Garantia Especial (DPGE)	-	44.515	142.982	-	187.497
Debêntures	-	98.259	2.066.062	212.537	2.376.858
Letra Financeira do Tesouro (LFT)	-	1.081	5.274.954	315.067	5.591.102
Letra do Tesouro Nacional (LTN)	89.966	2.013.511	725.846	-	2.829.323
Nota do Tesouro Nacional (NTN-B)	-	62	655.272	1.729.921	2.385.255
Nota do Tesouro Nacional (NTN-F)	408.879	-	3.614.178	390.105	4.413.162
Operação Compromissada	1.254.576	-	-	-	1.254.576
Cotas de FDIC de outros Bancos	241.978	-	-	-	241.978
Outros (**)	(30.591)	(2.649)	5.738	1.241	(26.261)

(*) Conforme mencionado na nota explicativa nº 3c essas aplicações são classificadas no realizável a longo prazo de forma consistente com a classificação das provisões técnicas a que se vinculam.
(**) Referem-se a despesas dos fundos, como outros valores a receber e a pagar, taxa de administração, taxa de gestão, entre outras.

Alienação antecipada de títulos classificados como "mantidos até o vencimento"

Com o objetivo de aproveitar uma oportunidade de alongamento do prazo dos títulos da carteira e com a devida notificação à SUSEP, em fevereiro de 2010 foi negociado um lote de NTN-F, cujo valor atualizado era R$ 46.828, com vencimento em janeiro de 2014. A alienação destes títulos produziu um efeito positivo no resultado no montante de R$ 3.516. Na mesma data, foi adquirido um lote de NTN-F em igual montante, com vencimento em janeiro de 2021, que foi classificado na categoria "mantidos até o vencimento".

Instrumentos financeiros derivativos

Em 30 de junho de 2010, a Companhia possuía em seus fundos de investimento vinculados aos planos PGBL e VGBL, contratos de compra de índices futuros de DI e contratos de índice futuro Ibovespa. As operações em aberto têm vencimentos entre julho de 2010 e janeiro de 2021.
O valor dos ajustes diários são contabilizados em conta de ativo ou passivo e apropriados diariamente como receita ou despesa no resultado. Em 30 de junho de 2010 o diferencial a receber, registrado em conta de ativo dos fundos, totalizava em R$ 4.332 (R$ 612 em 2009, diferencial a pagar, registrado em conta de passivo dos fundos), como demonstrado a seguir:

	2010			2009		
Descrição	Valor referencial	Valor de ajuste	Valor de mercado	Valor referencial	Valor de ajuste	Valor de mercado
Posição ativa						
Contratos Futuros de Ibovespa	152.562	(2.754)	(2.754)	99.886	(957)	(957)
Posição passiva						
Contratos DI Futuro	(4.707.399)	7.017	7.017	(3.586.349)	345	345
Contratos Futuros de Ibovespa	(3.691)	69	69	-	-	-
	(4.558.528)	**4.332**	**4.332**	**(3.486.463)**	**(612)**	**(612)**

A utilização de instrumentos derivativos, conforme prevê a legislação vigente, busca efetuar o *hedge* da carteira da Companhia. No caso dos contratos futuros de DI, buscamos minimizar os efeitos da variação dos preços dos instrumentos financeiros, principalmente as Letras do Tesouro Nacional e as Notas do Tesouro Nacional (série F). No caso dos contratos futuros de Ibovespa são utilizados para refletir à variação do preço das ações quando sintetizados com operações compromissadas.
Os preços dos instrumentos derivativos são calculados diariamente e divulgados pela BM&FBovespa - Bolsa de Valores, Mercadorias e Futuros. Adicionalmente, é realizado o ajuste diário das posições sensibilizando as cotas dos fundos da Brasilprev. Todas as operações são negociadas e registradas no sistema de custódia daquela instituição.
Em relação ao controle dos riscos, os mesmos são calculados diariamente através de métricas amplamente conhecidas e divulgadas no mercado (V@R, Tracking Error e Testes de Stress), estabelecidas em mandatos de gestão e utilizando-se de ferramentas do Banco do Brasil e da Brasilprev.

5 ATIVO IMOBILIZADO

O imobilizado está composto como segue:

	2010			2009
	Custo	Depreciação	Valor líquido	Valor líquido
Equipamentos de informática e telecomunicações	11.244	(8.309)	2.935	3.045
Móveis, máquinas e utensílios	2.496	(1.326)	1.170	1.248
Veículos	932	(368)	564	675
Outras imobilizações	2.525	(69)	2.456	270
Total	**17.197**	**(10.072)**	**7.125**	**5.238**

6 ATIVO INTANGÍVEL

O intangível está composto como segue:

	2010			2009
	Custo	Amortização	Valor líquido	Valor líquido
Software	84.228	(43.428)	40.800	29.956
Total	**84.228**	**(43.428)**	**40.800**	**29.956**

7 PATRIMÔNIO LÍQUIDO

O capital social está representado por 2.290.080 ações (1.000.000 ações em 2009), todas nominativas e sem valor nominal, sendo 1.145.040 ordinárias e 1.145.040 preferenciais. Parte deste aumento foi integralizado em julho de 2010, e o restante será integralizado até 30 de abril de 2011 (vide nota explicativa nº 16).
Em Assembleia Geral Extraordinária realizada em 27 de fevereiro de 2009 foi deliberado aumento de capital no montante de R$ 21.263, sem emissão de novas ações. O referido aumento foi aprovado pela Portaria SUSEP/DECON nº 1027 de 26/08/2009.
Em 30 de abril de 2010 retirou-se da sociedade da Companhia o acionista Sebrae, que detinha 4% do capital social, sendo esta participação adquirida pelo acionista Principal Financial Group.
Em Assembleia Geral Extraordinária realizada em 30 de abril de 2010 foram deliberados os seguintes assuntos:

- aumento de capital no montante de R$ 118.001, mediante a emissão de 290.080 novas ações ordinárias sem valor nominal. O referido aumento encontra-se em fase de aprovação pela SUSEP, e está registrado na rubrica "Aumento de capital (em aprovação)"; e
- criação de ações preferenciais nominativas, escriturais, sem valor nominal e sem direito a voto por meio de conversão de 145.040 ações ordinárias por 1.145.040 ações preferenciais.

Os acionistas possuem direito a um dividendo obrigatório, não inferior a 25% do lucro líquido, calculado nos termos da lei societária.
A Administração refletiu nas demonstrações financeiras, "ad referendum" de aprovação pelos acionistas, sua proposta de distribuição do lucro do semestre, envolvendo dividendos no montante de R$ 87.500 (R$ 70.000 em 2009).

8 DEMONSTRATIVO DO PATRIMÔNIO LÍQUIDO AJUSTADO (PLA)

	2010	2009
Patrimônio líquido contábil	410.147	424.435
(-) Despesas antecipadas	(357)	(808)
(-) Ativo diferido	(66)	(151)
Patrimônio líquido ajustado	409.724	423.476

9 PROVISÕES TÉCNICAS E DESPESAS DE COMERCIALIZAÇÃO

	Saldo em 31/12/2009	Constituições	Reversões	Atualizações	Saldo em 30/06/2010
PASSIVO CIRCULANTE					
Provisões - Vida com Cobertura de Sobrevivência					
Matemática de Benefícios Concedidos	16.798	14.013	14.268	875	17.418
Benefícios a Regularizar	60	-	-	-	60
Excedente Financeiro - PMBC	1	3	1	-	3
Resgates e Outros Valores a Regularizar	16.668	120.660	108.355	436	29.409
Despesas Administrativas	1.973	514	-	-	2.487
Provisões - Previdência Complementar					
Riscos não Expirados	6.912	41.441	41.324	-	7.029
Complementar de Prêmios - PCP	85	410	423	-	72
Matemática de Benefícios Concedidos	701.089	97.743	89.884	44.428	753.376
Benefícios a Regularizar	9.879	6.276	2.289	332	14.198
Eventos Ocorridos e Não Avisados - IBNR	6.884	43.198	42.389	-	7.693
Resgates e Outros Valores a Regularizar	13.062	65.328	59.428	649	19.611
Despesas Administrativas	8.115	464	58	-	8.521
Total	**781.526**	**390.050**	**358.419**	**46.720**	**859.877**
PASSIVO EXIGÍVEL A LONGO PRAZO					
Provisões - Vida com Cobertura de Sobrevivência					
Matemática de Benefícios a Conceder	10.071.842	3.164.445	765.422	319.178	12.790.043
Insuficiência de Prêmios - PIP	53.564	13.198	-	-	66.762
Provisões - Previdência Complementar					
Matemática de Benefícios a Conceder	14.475.464	1.132.494	679.866	588.875	15.516.967
Oscilação de Riscos	22.324	38	5.927	-	16.435
Insuficiência de Contribuição - PIC	308.072	23.704	-	-	331.776
Excedente Financeiro	510.992	11.500	4	-	522.488
Oscilação Financeira	303.935	18.232	-	-	322.167
Total	**25.746.193**	**4.363.611**	**1.451.219**	**908.053**	**29.566.638**
Total Provisões Técnicas	**26.527.719**	**4.753.661**	**1.809.638**	**954.773**	**30.426.515**
Despesas de Comercialização Diferidas	**126.174**	**63.730**	**41.143**	**-**	**148.761**

10 DETALHAMENTO DAS CONTAS DA DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS

a) Despesas de comercialização

	2010	2009
Agenciamento e corretagem	(62.504)	(44.223)
Variação das despesas diferidas	22.587	16.275
Custeamento de vendas	(6.943)	(7.206)
	(46.860)	**(35.154)**

b) Outras receitas e despesas operacionais

	2010	2009
Despesa com incentivo de vendas	(3.182)	(2.850)
Despesas com cobrança	(6.420)	(3.333)
Contingências	72	115
Provisão de créditos duvidosos	28	(1.125)
Outras (despesas)/receitas operacionais	(210)	(163)
	(9.712)	**(7.356)**

c) Despesas administrativas

	2010	2009
Pessoal próprio	(34.157)	(30.582)
Serviços de terceiros	(28.500)	(26.868)
Localização e funcionamento	(13.075)	(11.083)
Publicidade e propaganda	(7.952)	(6.798)
Outras	(1.184)	(723)
	(84.868)	**(76.054)**

d) Despesas com tributos

	2010	2009
Impostos federais e municipais	(5.615)	(3.672)
COFINS	(11.026)	(8.136)
PIS	(1.792)	(1.322)
Taxa de fiscalização SUSEP	(1.025)	(427)
Outras	(544)	(402)
	(20.002)	**(13.959)**

e) Receitas financeiras

	2010	2009
Fundos de Investimentos Exclusivos - FIF	304.428	192.140
FIFES vinculados ao PGBL e VGBL	633.561	919.186
Títulos de renda fixa - Público e Privado	200.981	79.260
Outras	462	709
	1.139.432	**1.191.295**

f) Despesas financeiras

	2010	2009
Despesas com provisões técnicas	(984.497)	(1.046.309)
Outras	(199)	(1.335)
	(984.696)	**(1.047.644)**

BRASILPREV

Brasilprev Seguros e Previdência S.A.

CNPJ nº 27.665.207/0001-31

NOTAS EXPLICATIVAS ÀS DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS

Em 30 de junho de 2010 e 2009

(Em milhares de reais)

11 IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL

	2010		2009	
	Imposto de renda	Contribuição social	Imposto de renda	Contribuição social
Resultado antes dos impostos e participações	**232.880**	**232.880**	**194.913**	**194.913**
(-) Participações	(3.469)	(3.469)	(3.280)	(3.280)
Resultado ajustado	**229.411**	**229.411**	**191.633**	**191.633**
Adições	3.283	1.105	15.523	14.405
Exclusões	(2.271)	(2.271)	(25.249)	(25.249)
Lucro tributável	**230.423**	**228.245**	**181.907**	**180.789**
Tributos correntes [1]	**(57.594)**	**(34.236)**	**(45.464)**	**(27.118)**
Tributos diferidos	**(509)**	**(313)**	**(2.848)**	**(1.716)**
(-) Prog. Alimentação ao Trabalhador - PAT	18	-	16	-
(-) Incentivos fiscais	1.339	-	1.091	-
Total da despesa apropriada no semestre	**(56.746)**	**(34.549)**	**(47.205)**	**(28.834)**

1) Os tributos correntes estão classificados no passivo circulante em "Impostos e contribuições" pelo valor líquido das antecipações recolhidas no período.

12 TRANSAÇÕES COM PARTES RELACIONADAS

A Companhia efetua operações com empresas integrantes do grupo financeiro liderado pelo Banco do Brasil S.A., as quais são realizadas em condições consideradas pela Administração como compatíveis com as de mercado.

As principais operações com essas empresas compreendem a administração da carteira de aplicações financeiras, cujos valores são registrados em "Despesas administrativas - Serviços de terceiros", a intermediação na venda de seguros de vida com cobertura de sobrevivência e planos de previdência privada, envolvendo o pagamento de comissões, corretagens, agenciamentos, incentivos à venda e remunerações por outros serviços, os quais são registrados nas rubricas "Despesas de comercialização".

A Companhia também efetuou no semestre operações com o Principal Financial Group, as quais compreenderam provisões a título de licença anual de uso e manutenção de *software* e a provisão referente a reembolsos de convenções de vendas, licenças e manutenções de sistemas, os quais foram registrados na rubrica "Despesas administrativas".

Durante o semestre a Companhia remunerou seus Administradores, os quais são representados pelos Diretores Estatutários e Membros do Conselho de Administração, Conselho Fiscal e Comitê de Auditoria.

Os saldos patrimoniais e de resultados decorrentes de transações com essas empresas e com os Administradores estão demonstrados a seguir:

	Ativo		Passivo		Despesas	
Partes Relacionadas	**2010**	**2009**	**2010**	**2009**	**2010**	**2009**
BB-Banco de Investimentos S.A.	37.086	28.136	3.109	2.621	17.971	16.644
BB Corretora de Seguros e Adm. de Bens S.A.	15	2.837	5.132	17.401	78.289	57.373
Banco do Brasil S.A.	3.632	3.249	-	-	-	-
Principal Financial Group	-	-	-	794	243	225
Administradores	-	-	564	491	2.747	3.248
Total	**40.733**	**34.222**	**8.805**	**21.307**	**99.250**	**77.490**

13 APOSENTADORIAS E PENSÕES

A Companhia é instituidora do Plano de Aposentadoria "Nosso Brasilprev", que concede complemento de aposentadoria para seus funcionários e administradores. As contribuições no semestre foram de R$ 915 (R$ 798 em 2009). Os benefícios para aposentadoria estão estruturados na modalidade de contribuição definida, e os benefícios de pensão e invalidez na modalidade de benefício definido, sendo este no regime financeiro de repartição de capitais de cobertura.

14 PROVISÕES JUDICIAIS E OBRIGAÇÕES LEGAIS

Os detalhes relativos aos principais processos judiciais estão descritos a seguir:

a) Fiscais

- A Companhia obteve liminar para recolhimento da contribuição social no ano de 1998 à alíquota de 8% (isonomia às pessoas jurídicas não financeiras). O diferencial em relação à alíquota de 18% está provisionado na rubrica "Provisões judiciais" no montante de R$ 7.031 (R$ 7.031 em 2009), totalmente depositado judicialmente e atualizado monetariamente até a data do depósito.
- Foi lavrado, contra a Companhia, auto de infração referente ao INSS sobre o qual foi constituída provisão de R$ 3.247 em 2007, montante considerado suficiente pelos assessores jurídicos da Companhia. Em julho de 2009 houve decisão favorável à Brasilprev, reduzindo o valor discutido para R$ 1.164. No mês de novembro de 2009 a Companhia utilizou-se do benefício da anistia para realizar o pagamento de parte dos valores discutidos, referente aos anos posteriores a 2002. Desta forma, o valor discutido atualmente é de R$ 733, sendo a provisão atualizada mensalmente perfazendo o montante de R$ 759 em junho de 2010.
- A Companhia responde a processo administrativo relacionado à compensação de PIS, cujo montante de R$ 3.723 (R$ 2.335 em 2009) está provisionado na rubrica "Provisões fiscais". Atualmente a Administração e os assessores jurídicos da Companhia avaliam que a probabilidade de perda é "Possível", porém a provisão será mantida até o trânsito em julgado da ação.
- Em 30 de dezembro de 2008, a Companhia impetrou Mandado de Segurança discutindo a inconstitucionalidade da Lei nº 11.727/2008, referente à majoração da alíquota da Contribuição Social sobre o Lucro Líquido de 9% para 15% aplicável às Instituições Financeiras a partir de maio de 2008. Em 09 de janeiro de 2009, a Companhia obteve autorização para depositar judicialmente o montante do tributo discutido, qual seja, a diferença de 6% da alíquota, cujo depósito totaliza R$ 47.277 (R$ 24.812 em 2009). A respectiva provisão no montante de R$ 52.947 (R$ 25.722 em 2009) está registrada na rubrica "Impostos e contribuições".

b) Trabalhistas

A Companhia responde a 23 processos de natureza trabalhista que se encontram em diversas fases de tramitação, cujo montante provisionado referente aos casos com probabilidade de perda provável é de R$ 664 (R$ 530 em 2009) e está registrado na rubrica "Provisões trabalhistas".

c) Cíveis

Existem 216 processos de natureza cível que estão em diversas fases de tramitação. Tais processos envolvem principalmente a discussão de pagamentos de benefícios e resgates de previdência complementar. Para fazer face a eventuais perdas que possam resultar da resolução final desses processos, foi constituída provisão para os casos classificados com probabilidade de perda provável, a qual está registrada na rubrica "Provisões cíveis", no montante de R$ 1.761 (R$ 1.213 em 2009). Adicionalmente, os processos de natureza cível que são relacionados a sinistros/benefícios, estão provisionados no grupo de Provisões Técnicas, na rubrica "Provisão de Benefícios a Regularizar" e totalizam R$ 7.015 (R$ 7.075 em 2009).

d) Movimentação e detalhamento das provisões para contingências passivas

	Movimentação				
	Saldo em 31/12/2009	Adições: Constituições	Adições: Atualizações	Baixas e estornos	Saldo em 30/06/2010
Fiscais (*)	53.330	13.695	88	1.825	65.288
Trabalhistas	355	568	27	286	664
Cíveis	7.692	1.594	764	1.274	8.776
Total	**61.377**	**15.857**	**879**	**3.385**	**74.728**

(*) Parte desse valor refere-se ao Mandado de Segurança relativo à majoração da alíquota de CSLL de 9% para 15% e totalizam R$ 52.947 (R$ 25.722 em 2009).

	Detalhamento por probabilidade de perda								
	Valor reclamado (**)					Valor provisionado			
	Qde.	Provável	Possível	Remota	Total	Provável	Possível	Remota	Total
Fiscais	14	53.630	5.270	1.180	60.080	53.706	11.582	-	65.288
Trabalhistas	23	664	2.651	79	3.394	664	-	-	664
Cíveis	216	1.761	7.631	3.611	13.003	3.970	4.806	-	8.776
Total	**253**	**56.055**	**15.552**	**4.870**	**76.477**	**58.340**	**16.388**	**-**	**74.728**

(**) O valor reclamado corresponde ao valor original da causa.

Parte do saldo de provisão para contingências cíveis refere-se à Provisão de Benefícios a Regularizar e totalizam R$ 7.015 (R$ 7.075 em 2009).

15 OUTRAS INFORMAÇÕES

a. Os créditos tributários classificados no ativo circulante referem-se principalmente a imposto de renda retido na fonte a compensar, e os créditos tributários e previdenciários classificados no longo prazo referem-se a ajustes temporais de imposto de renda calculado à alíquota de 25% e contribuição social à alíquota 15% sobre as adições temporárias no cálculo dos tributos, cuja expectativa de realização é de 3 anos.

b. A provisão para tributos diferidos no exigível a longo prazo refere-se aos tributos incidentes sobre os ganhos não realizados com títulos classificados na categoria "disponível para venda", calculados às alíquotas de 25% para imposto de renda e 15% para contribuição social. Tal provisão não gerou efeitos no resultado da Companhia.

c. A Companhia mantém apólices de seguro em montante julgado suficiente pela Administração para cobrir eventuais perdas em seus ativos e reparar possíveis danos pessoais e materiais causados a terceiros. A cobertura dos seguros, em 30 de junho de 2010, no montante total de R$ 44.139, inclui: (i) riscos patrimoniais no valor de R$ 1.079, principalmente no que se refere à incêndio, queda de raios, explosões, danos elétricos e não pagamento de aluguel do edifício sede e (ii) riscos empresariais no valor de R$ 43.060, principalmente relacionados à incêndios, roubos e furtos qualificados de máquinas, móveis e equipamentos de informática.

d. Em 2010, foi concretizado o acordo entre os principais acionistas da Brasilprev, o Banco do Brasil e o Principal Financial Group, que reestruturou a composição acionária da Companhia, mantendo a exclusividade do BB na comercialização dos produtos da Companhia por mais 23 anos.

16 EVENTOS SUBSEQUENTES

Os acionistas integralizaram no mês de julho de 2010, o equivalente a 50% do aumento de capital mencionado na nota explicativa nº 7. O montante residual será integralizado dentro do prazo de 1 ano, a contar da data da realização da Assembleia Geral Extraordinária, qual seja, 30 de abril de 2010.

PARECER DOS AUDITORES INDEPENDENTES

Aos Acionistas, Conselheiros e Diretores da
Brasilprev Seguros e Previdência S.A.

Examinamos os balanços patrimoniais da Brasilprev Seguros e Previdência S.A. em 30 de junho de 2010 e 2009, e as respectivas demonstrações dos resultados, das mutações do patrimônio líquido e dos fluxos de caixa correspondentes aos semestres findos naquelas datas, elaborados sob a responsabilidade de sua Administração. Nossa responsabilidade é a de expressar uma opinião sobre essas demonstrações financeiras.

Nossos exames foram conduzidos de acordo com as normas de auditoria aplicáveis no Brasil e compreenderam: a) o planejamento dos trabalhos, considerando a relevância dos saldos, o volume de transações e os sistemas contábil e de controles internos da Companhia; b) a constatação, com base em testes, das evidências e dos registros que suportam os valores e as informações contábeis divulgados; e c) a avaliação das práticas e das estimativas contábeis mais representativas adotadas pela Administração da Companhia, bem como da apresentação das demonstrações financeiras tomadas em conjunto.

Em nossa opinião, as demonstrações financeiras acima referidas representam adequadamente, em todos os aspectos relevantes, a posição patrimonial e financeira da Brasilprev Seguros e Previdência S.A. em 30 de junho de 2010 e 2009, o resultado de suas operações, as mutações de seu patrimônio líquido e os seus fluxos de caixa referentes aos semestres findos naquelas datas, de acordo com as práticas contábeis adotadas no Brasil.

São Paulo, 27 de julho de 2010

ERNST & YOUNG
Quality In Everything We Do

Auditores Independentes S.S.
CRC-2SP015199/O-6

Eduardo Wellichen
Contador CRC-1SP184050/O-6

RESUMO DO RELATÓRIO DO COMITÊ DE AUDITORIA DE 2010

1. O Comitê de Auditoria da Brasilprev, no uso de suas atribuições, em cumprimento às disposições constantes da Resolução CNSP nº 118/2004, está em seu quinto ano de atuação permanente, exercendo suas atividades com independência e com reporte direto ao Conselho de Administração.
2. Além de diligências e requisições efetuadas no exercício de sua missão, realizou seis reuniões formais durante o primeiro semestre de 2010.
3. Entre as atividades desenvolvidas pelo Comitê no período, destacam-se:
   - **a)** aprovação do Plano de Atividades da Auditoria Interna para 2010 e acompanhamento das atividades da Auditoria Interna por meio da avaliação de seus relatórios e da implementação de suas recomendações;
   - **b)** recomendação, ao Conselho de Administração, da contratação da empresa de Auditoria Independente para 2010, aprovação do Plano de Trabalho do Auditor Independente e acompanhamento de sua implementação;
   - **c)** reunião com o Auditor Independente para esclarecimentos sobre as demonstrações financeiras;
   - **d)** revisão das Demonstrações Financeiras;
   - **e)** recomendação para aperfeiçoamento dos controles de acesso para pagamentos manuais no que tange ao processo de administração de planos;
   - **f)** acompanhamento da projeção/simulação de resultado da Companhia no longo prazo, contemplando os impactos da migração - metas e realizado 2009 e 2010;
   - **g)** avaliação do fluxo de tratamento de depósitos não identificados e recomendação para revisão do processo;
   - **h)** monitoramento da atuação da Ouvidoria Externa com apresentação de sugestões de aprimoramento;
   - **i)** avaliação da evolução do Programa de Mapeamento de Riscos e apresentação de sugestões de melhoria;
   - **j)** avaliação da estrutura e do processo de investimentos da Companhia, com foco na gestão de riscos e controles;
   - **k)** vistoria dos arquivos físicos corporativos e do novo ambiente de arquivos societários e de governança da Companhia;
   - **l)** definição do valor mínimo para tratamento de fraudes pelo Comitê de Auditoria na forma da Resolução CNSP nº 118/04;
   - **m)** acompanhamento e equacionamento das ocorrências recebidas por meio do Canal de Denúncias do Comitê de Auditoria;
   - **n)** participação em reuniões trimestrais com o Conselho de Administração para reporte das principais atividades desenvolvidas;
   - **o)** reuniões periódicas com o Diretor-Presidente e outros gestores da Companhia.
4. O Comitê constatou que, até o momento, os controles internos são implementados em consonância com a natureza, complexidade e necessidade das operações e, diante das informações prestadas, verificou não existir qualquer fato relevante ou de natureza grave que coloque em risco o cumprimento das normas legais e regulamentares aplicáveis.
5. A Ernst & Young, auditor independente das demonstrações financeiras da Brasilprev, procedeu à análise das mesmas e expressou opinião de que elas representam adequadamente a posição patrimonial e financeira da Companhia, de acordo com os princípios fundamentais de contabilidade, a legislação societária brasileira, as normas da Comissão de Valores Mobiliários - CVM, do Conselho Monetário Nacional - CMN, do Conselho Nacional de Seguros Privados - CNSP e da Superintendência de Seguros Privados - SUSEP.
6. O Comitê de Auditoria revisou as demonstrações financeiras do primeiro semestre do ano de 2010, em cumprimento à Resolução CNSP nº 118/2004, dando-se por satisfeito com as informações e esclarecimentos prestados, inclusive quanto ao parecer favorável emitido pelo Auditor Independente.

São Paulo, 2 de agosto de 2010

Ilenor Elemar Zingler
Coordenador do Comitê de Auditoria

Gilson Alceu Bittencourt
Membro do Comitê de Auditoria

Marta Viegas Rocha
Membro do Comitê de Auditoria

Rodrigo Pecchiae
Secretário

PARECER DO CONSELHO FISCAL

Os Membros do Conselho Fiscal da Brasilprev Seguros e Previdência S.A., reunidos nesta data, depois de examinarem o Balanço Patrimonial e as Demonstrações Contábeis da Companhia, referentes ao primeiro Semestre de 2010, encerrado em 30 de junho de 2010, complementado pelo Parecer sem ressalvas dos Auditores Externos, Ernst & Young Auditores Independentes S.S., datado de 27 de julho de 2010, manifestaram-se pela aprovação dos referidos documentos.

São Paulo, 3 de agosto de 2010

Leonardo Giuberti Mattedi
Flavio G. Castanheira Jr.
Edjair de Siqueira Alves

CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO

Presidente do Conselho
Paulo Rogério Caffarelli

Membros do Conselho
Larry Donald Zimpleman
Norman Raul Sorensen Valdez
Luís Eduardo Valdés Illanes
Marco Antonio da Silva Barros
Roberto Andrés Walker Hitschfeld
Francisco de Assis Leme Franco
Amauri Sebastião Niehues

DIRETORIA

Diretor-Presidente
Tarcísio José Massote de Godoy

Diretores
José Eduardo Vaz Guimarães
Alejandro Elizondo Rodriguez
Elenelson Honorato Marques
Miguel Cicero Terra Lima
Carlos Manuel de Oliveira Madureira

Atuária - Celina da Costa Silva - MIBA nº 622 **Controller** - Fernanda Graziani de Oliveira **Contadora** - Daniela Sayuri Yamashita - CRC - 1SP220901/O-3

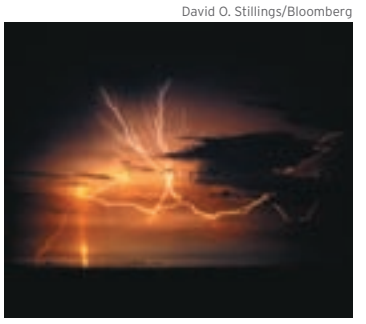
www.brasilprev.com.br

MEDICAMENTO

EMS consegue direito de produzir genérico do Lípitor, remédio contra o colesterol

A EMS, maior fabricante nacional de medicamentos, conseguiu permissão judicial para produzir e vender no país um genérico no mínimo 35% mais barato que o Lípitor (atorvastatina), droga para redução de colesterol da Pfizer. O preço médio da caixa com 30 comprimidos do Lipitor nas farmácias varia entre R$ 90 e R$ 200, a EMS promete colocar seu genérico nas prateleiras em dez dias.

David O. Stillings/Bloomberg



PESQUISA

Raios serão monitorados por câmeras de alta definição no Inpe

Uma rede formada por câmeras de vídeo de alta resolução entrará em atividade até o início de 2011 para filmar tempestades em São José dos Campos (SP). Os equipamentos estão sendo adquiridos com o apoio da Fapesp para o projeto temático Impacto das Mudanças Climáticas sobre a Incidência de Descargas Atmosféricas no Brasil, coordenado pelo Grupo de Eletricidade Atmosférica do Instituto Nacional de Pesquisas Espaciais.

Chocolate orgânico Amma cai no gosto de brasileiros e estrangeiros

Descendente de família de plantadores de cacau do sul da Bahia investe em frutos certificados, que não interferem no meio ambiente, e na fabricação de chocolates selecionados para clientes muito exigentes

Martha San Juan França
mfranca@brasileconomico.com.br

Se não dá para ser o maior produtor, tem de ser o melhor. Esse é lema do baiano Diego Badaró, pertencente à quinta geração de plantadores de cacau do sul do estado. Interessado no mercado de chocolates finos, Badaró criou a Amma em sociedade com o americano Frederick Schilling, fundador da Dagoba Organic Chocolate, vendida à Hershey em 2006. O cacau orgânico vem da fazenda de 40 hectares de Badaró e os chocolates finos, com diversas porcentagens da matéria-prima, são feitos na fábrica inaugurada este ano em Salvador.

O investimento no mercado de chocolates selecionados, seja a partir de cacau orgânico, seja certificado — aquele que não interfere no meio ambiente — está sendo o caminho encontrado pelos produtores no sul da Bahia para recuperar o reconhecimento internacional. Segundo Walter Pegani, da Associação das Indústrias Processadoras de Cacau, ainda é cedo para falar em números, mas tudo indica que é a solução para os produtores que ainda não se recuperaram do baque da vassoura-de-bruxa, praga que, décadas atrás, devastou as plantações da região.

Além da Amma, outros produtores estão atrás de certificação, confirma Tharic Galuchi, coordenador do programa de certificação agrícola do Imaflora, entidade responsável pela certificação Rainforest Alliance no Brasil. "O cenário é favorável porque as gigantes do setor querem aumentar a oferta de chocolate com selo verde, que começa a ganhar a preferência na Europa e nos Estados Unidos."

> "O cenário é favorável porque as gigantes do setor querem aumentar a oferta de chocolate com selo verde, que começa a ganhar a preferência na Europa e nos Estados Unidos
>
> **Tharic Galuchi,** coordenador do programa de certificação agrícola do Imaflora

Evandro Monteiro

Diego Badaró, sócio da Amma: "A empresa é também a oportunidade de valorizar novamente o sul da Bahia"

Padrão artesanal

Mais da metade da produção de cacau da Amma, de 60 toneladas anuais, é exportada para os Estados Unidos e para Ásia. Uma parte da matéria-prima ainda é encaminhada ao *chocolatier* francês François Pralus, que abastece restaurantes estrelados, como o La MaisonTroigros. Pralus foi o primeiro grande cliente de Badaró, quando a fábrica ainda não existia e ele percorria salões internacionais em busca de reconhecimento para o produto. No início de 2007, veio a sociedade com Schilling, e o projeto para fábrica, que recebeu investimento de R$ 1,4 milhão.

A outra parte do cacau é transformada em tabletes da marca Amma, que são vendidos a uma rede selecionada de clientes em São Paulo, Salvador, Goiânia, Florianópolis e Juiz de Fora (MG). A empresa produz apenas 2 toneladas de chocolate por mês. "Não vendo grandes volumes justamente porque nosso chocolate é artesanal e temos a possibilidade de oferecer lotes diferenciados, dependendo do teor de cacau", afirma Badaró.

O empresário diz que a aposta no cacau orgânico ainda encontra resistência na sua terra natal. Os antigos fazendeiros do sul da da Bahia não tinham o hábito de cuidar dos plantios com critérios técnicos. Mas Badaró aprendeu como lidar com a cultura local de uma forma bastante literária. Sua família é uma das protagonistas do romance *Terras do Sem Fim*, de Jorge Amado, que narra as disputas entre dois coronéis pelo controle das terras cacaueiras. ■

SEM AGROTÓXICO

Como o cacau convive com a Mata Atlântica

As lavouras de cacau orgânico não recebem qualquer tipo de agrotóxico e, mais que isso, estão baseadas em variedades de espécies mais produtivas e resistentes às pragas, cultivadas por um sistema agroflorestal de manejo à sombra das árvores nativas da Mata Atlântica.

EMPRESAS

MEIO AMBIENTE

General Electric propõe desafio mundial em energia renovável

Pesquisadores, estudantes e empreendedores poderão encaminhar até 30 de setembro ideias para o programa Eco Challenge: Powering the Grid, da General Electric, que prevê investimentos de US$ 200 milhões nos projetos selecionados. O objetivo é incentivar a geração, a distribuição e o uso de energia renovável. O prêmio tem três categorias: Rede Elétrica, Energias Renováveis e Casas e Prédios Ecológicos.

Fabrice Dimier/Bloomberg

RESTAURANTES

Vendas do McDonald's sobem 7% em julho, puxadas pelo calor do Hemisfério Norte

O McDonald's informou que as vendas de lojas abertas há mais de um ano subiram 7% no mês passado, impulsionadas pelo calor no Hemisfério Norte, que puxou o consumo de bebidas geladas. Analistas consultados pela Bloomberg projetavam que as vendas globais avançariam 5,1%. A receita nos Estados Unidos subiu 5,7% no período. Unidades da Ásia, África e Oriente Médio tiveram aumento de 10% por região.

Lool troca loja temporária por butique no Iguatemi

Marca de acessórios de Luiza Setúbal terá unidade no shopping mais sofisticado de São Paulo, e em mais dois pontos da cidade

Alexandra Farah
afarah@brasileconomico.com.br

Se for comprar brincos, anel, colar ou qualquer outro acessório na Lool, nova loja a ser inaugurada no próximo dia 25 no Shopping Iguatemi, em São Paulo, não leve cheque. Apesar da dona da Lool ser Luiza Setúbal, uma das herdeiras do banco Itaú, ela só aceita dinheiro vivo e cartão. Apenas clientes conhecidos podem pagar com cheque. A Lool (pronuncia-se lul), multimarca de acessórios, tem hoje 53 designers entre os fornecedores e começou como loja itinerante em maio passado. O início da marca foi em um trailer estacionado na Rua Consolação, nos Jardins, bairro nobre da capital paulista. Sua segunda parada foi o próprio Iguatemi e, com o sucesso, Luiza decidiu aportar definitivamente no shopping.

A loja própria não encerra a expansão da *The Non-Stop Store* (a loja que não para), slogan da Lool. A marca tem um carrinho que leva produtos selecionados a um salão de beleza de luxo em São Paulo. O mesmo esquema de vendas foi usado no último verão em Trancoso, na Bahia, entre outras cidades. Luiza também está em negociação com o Shopping JK, a ser aberto no próximo ano, para a implantação de uma nova unidade e ainda procura um ponto fixo nos Jardins.

Ao todo, a Lool esteve em sete paragens no último ano e, em todas elas, para economizar, Luiza usou os serviços de um marceneiro para montar a loja temporária. Agora, no Iguatemi, fechou pela primeira vez contrato com uma construtora e faz questão de fiscalizar a obra de perto. "Sou eu quem negocia e dá a palavra final em todos os orçamentos. Gosto de pagar o justo. Não posso ser explorada por conta de um sobrenome", diz Luiza. A preocupação é tanta que, ao montar a empresa no ano passado, ela usava o sobrenome do meio, Rizzo, para evitar orçamentos superdimensionados.

> Carrinhos com mostruário serão usados para levar peças a salões de beleza e para ações provisórias em outras cidades

Formada em relações públicas, Luiza, aos 26 anos, prova que herdou o tino para os negócios. Desde a época da faculdade quando trabalhava em agência de publicidade e depois na revista *Vogue*, ela estruturava a abertura da loja. "Estudei e me preparei muito para abrir a Lool. Fiz até curso de estoque no Senac", afirma. "Não queria que fosse só uma paixão minha, mas um negócio com mercado a ser explorado". Analisando os concorrentes, chegou ao formato da multimarca de acessórios — criada com seus próprios recursos, diz. "Da minha família ganhei a garra e o gosto pelo trabalho. Aprendi que a simplicidade está acima de tudo", afirma a dona da Lool, que hoje vende cerca de 6 mil itens por estação, ao preço médio de R$ 280 a R$ 327.

R$ 23 mil em acessórios

Luiza explica que a experiência de ter loja em shopping é muito diferente daquela com o trailer. "Com a loja de rua, a gente ganhava no miúdo. No Iguatemi, são raras as clientes que levam apenas uma peça. A média é entre três e cinco por venda. Houve uma pessoa que comprou R$ 23 mil de uma só vez", diz a empresária, referindo-se à experiência com loja temporária. Para essas consumidoras mais vorazes, ela pensa em um serviço domiciliar, que pode começar ainda este ano.

O mundo dos acessórios está quente. Vera Masi, diretora da feira Bijoias, que tem sua 50ª edição no final deste mês, em São Paulo, estima um movimento de R$ 3 bilhões para o segmento e 14 mil estabelecimentos no Brasil. "As roupas hoje são minimalistas, então o acessório tem vida própria", diz Vera. ■

Luiza Setúbal, na obra da nova loja: orçamentos são aprovados pessoalmente para evitar superfaturamento

LANÇAMENTOS DA PRÓXIMA ESTAÇÃO

Colar com lascas de coral bruto, R$ 568

E-COMMERCE

Intenção de compra pela internet cresce no terceiro trimestre

O índice de consumidores que pretendem comprar pela internet no terceiro trimestre de 2010 teve alta em relação ao segundo trimestre deste ano, de 80,7% para 87%, e leve crescimento de 0,9 pontos percentuais em relação ao 3º trimestre de 2009. Os dados são da Pesquisa de Intenção de Compra da Internet do Programa de Administração de Varejo, da Fundação Instituto de Administração.

Marcela Beltrão

VAREJO

Vendas na semana do Dia dos Pais têm alta recorde

Divulgado ontem, o Indicador de Atividade do Comércio, elaborado pela empresa de análise econômica Serasa Experian, registrou alta de 6,9% na semana de 2 a 8 de agosto, ante o período equivalente do ano passado. O resultado foi o maior da série histórica do índice, calculado desde 2002, e respondeu às expectativas do mercado, que aguardava um crescimento superior aos 2,2% observados em 2009 para o Dia dos Pais.

Fotos: Marcela Beltrão

Sem-loja é sucesso na web

Camiseteria e bymk provam que venda de roupa não depende de lojas físicas

O mundo da moda é um dos mais ágeis na hora de assimilar novidades. Mas, no Brasil, ele ainda engatinha quando o assunto é venda pela internet. Com a falta de padronização dos tamanhos, os brasileiros ficam inseguros em comprar uma roupa pelo computador e descobrir só depois da entrega que ela não cai bem.

Alguns empreendedores, porém, estão driblando a adversidade. A Camiseteria.com.br, por exemplo, vende cerca de quatro mil camisetas por mês, por um preço médio de R$ 45. "Começamos investindo R$ 7 mil e muitas horas de trabalho", diz Fabio Seixas, sócio da empresa. Com cinco anos, a Camiseteria tem 11 funcionários e credita seu sucesso ao relacionamento com os consumidores por meio do Twitter, Facebook e pelo blog da marca.

Todo o processo de produção tem a ajuda dos clientes on-line. Eles enviam as estampas e votam nas que mais gostam. Os desenhos que não atingem a popularidade necessária são descartados. Os mais votados vão para as camisetas. Dessa forma, explica Seixas, os riscos ficam sob controle. O encalhe quando ocorre é de menos de 2% e acaba sendo escoado com a ajuda de promoções.

Seixas diz que a empresa ainda é pequena e há muito espaço para expandir. "No futuro, teremos loja física, mas este não é o nosso foco de crescimento atual. Para crescer, temos é que nos concentrar em nossa presença em sites de relacionamento", afirma o empresário, acrescentando que a padronização dos tamanhos pelo Inmetro também pode impulsionar as vendas.

Divulgação

Fabio Seixas, da Camiseteria, diz que aporte inicial foi de R$ 7 mil. Hoje, 4 mil camisetas são vendidas por mês, ao preço médio de R$ 45

E-COMMERCE
Segundo dados da bymk, as vendas pela internet no Brasil movimentaram, em 2009,

R$ 10,3 bi

VESTUÁRIO
Roupas, sapatos e acessórios representam apenas

R$ 430 mi

Brincando de vender

Com um pouco mais de um ano, o site bymk.com.br é uma rede social especializada em moda que também chama a atenção. E Tem 500 mil visitantes únicos por mês e 160 mil usuários cadastrados, que montam suas opções de visual e as submetem ao comentário dos demais participantes. "O byMk ainda é apenas uma vitrine. Por ele, os interessados descobrem o que comprar e onde comprar", diz Flávio Pripas, sócio da empresa. "Nós induzimos a venda". O lucro vem do espaço vendido às marcas para expor os produtos e lançamentos aos usuários. ■ **A.F.**

Pulseira em malha de metal, R$ 478

Ombreiras de metal com tiras de couro, R$ 276 o par

GRANDE VARIEDADE DE AERONAVES E O MELHOR CUSTO-BENEFÍCIO.

2001 Phenom 100
2001 Augusta Power- PP-MPE
2008 Citation Mustang - PT-MCL
2006 King Air 350 - PR-DAH
1996 Bombardier Learjet 31A ER - PP-CTA

SP +55 11 55847779
RJ +55 21 38147688
www.coltaviation.com.br
vendas@coltaviation.com.br
COLT AVIATION

EMPRESAS

AÇÕES

Skype encaminha pedido para oferta pública inicial de até US$ 100 milhões

O Skype encaminhou ontem aos órgãos reguladores do mercado de capitais americano a intenção de levantar até US$ 100 milhões em uma oferta pública inicial de American Depositary Shares (ADSs). O documento não especifica o número de papéis que a companhia de comunicação on-ine planeja emitir nem a faixa de preço estimada, mas afirma que a empresa espera ter as ações negociadas na Nasdaq.

Divulgação

DESMATAMENTO

Desmate na Amazônia mantém tendência de queda

Em junho de 2010, a Amazônia perdeu 243,7 quilômetros quadrados de floresta, devastação 58% menor que a registrada no mesmo mês do ano passado. Os dados, divulgados ontem, são do sistema Detecção do Desmatamento em Tempo Real (Deter), do Instituto Nacional de Pesquisas Espaciais. Faltando um mês para fechar o calendário oficial do desmatamento, os números do Deter confirmam uma tendência de queda.

Pequenas fazem Cigam avançar

Desenvolvedora de software de gestão cresce no segmento e recebe R$ 500 mil para investir em inovação,

João Paulo Freitas
jpfreitas@brasileconomico.com.br

A gaúcha Cigam, desenvolvedora de sistema de gestão empresarial (ERP, na sigla em inglês) projeta um faturamento de cerca de R$ 30 milhões para este ano. Confirmado, esse montante representará avanço de cerca de 30% sobre os R$ 23 milhões obtidos no ano passado, quando a empresa cresceu 25%. Para alcançar essa evolução, a empresa aposta na sua força entre as pequenas e médias, bem como na inovação. No momento, ela está desenvolvendo uma versão para celulares do seu software de gestão.

Segundo o diretor da empresa, Robinson Klein, a Cigam conta hoje com cerca de 2 mil clientes. Deste total, a maioria são companhias que faturam até R$ 1 milhão por ano. O restante da clientela é formado por grandes empresas. Na avaliação do empresário, os empreendimentos de menor porte costumam depender muito de seus diretores e líderes. O problema é que a concentração das decisões em poucas pessoas ou em um único indivíduo acaba tornando o negócio lento. A ideia de desenvolver uma solução móvel do sistema de gestão empresarial da Cigam é justamente tornar o processo de resoluções mais fácil. "Para tomar atitudes, o gestor precisa ter números em mãos. Nossa ideia é possibilitar que ela tenha sempre consigo sua capacidade decisória", diz Klein. "O gestor poderá, por exemplo, ver na tela do celular qual é a média de compras e o histórico de pagamento de um cliente. Um sistema de gestão móvel será um diferencial para que as empresas menores sejam mais produtivas." O plano da Cigam é que sua solução móvel seja interativa, permitindo tanto a consulta de informações corporativas quanto a capacidade de encontrar soluções a distância.

Para desenvolver o projeto, a empresa foi contemplada com R$ 500 mil de subvenção econômica da Financiadora de Projetos (Finep). A previsão da Cigam é que a solução esteja pronta até o final deste ano.

> "Um sistema de gestão empresarial móvel será um diferencial para que as empresas menores sejam mais produtivas
>
> **Robinson Klein**

Necessidade do mercado

Segundo Klein, uma pesquisa feita em parceria com a Universidade do Vale do Rio dos Sinos, a Unisinos, com o objetivo de avaliar o potencial de mercado de sistema de gestão para celulares apontou que 86% dos gestores veem esse tipo de tecnologia como bem-vinda.

"O empresário poderá receber notificações da empresa por e-mail e mensagem de texto. Também estamos desenvolvendo vários mecanismos de segurança para saber se a aprovação foi realmente feita pelo gestor da empresa e não por outra pessoa", afirma Klein. Outra característica da versão móvel do software da Cigam é que ela poderá ser executada em diversos tipos de aparelhos, independentemente do sistema operacional usado. Ao todo, está sendo investido R$ 1,2 milhão no projeto. Além do aporte feito pela Finep, a empresa destinou R$ 700 mil à novidade.

A rede de franquias da Cigam conta hoje com 28 unidades. As mais recentes são a de Recife e a de Curitiba, ambas inauguradas no primeiro semestre deste ano. A empresa planeja abrir mais duas unidades até dezembro, uma em Manaus e outra em Brasília. Ao todo, a empresa emprega 500 pessoas. ■

FATURAMENTO
R$ 23 mi
Foi a receita da Cigam em 2009, período em que a empresa cresceu 25% com relação ao ano anterior, de 2008.

PROJEÇÃO
R$ 30 mi
É a expectativa de receita para este ano, que deve ser alcançada com vendas às empresas que faturam até R$ 1 milhão.

RECURSOS
R$ 1,2 milhão
É o total de investimentos a serem feitos no sistema de gestão acessível pelo celular, do qual R$ 700 mil vem da própria Cigam.

PESQUISA

Mulheres bonitas são rejeitadas para alguns empregos

Segundo estudo da Escola de Administração da Universidade do Colorado, nos Estados Unidos, as mulheres bonitas enfrentam discriminação quando se candidatam a cargos em que a aparência não é vista como importante. Esses cargos incluem os de gerente de pesquisas e desenvolvimento, diretora financeira, engenheira mecânica, supervisora de construção e até mesmo de carcereira.

John Decker/Bloomberg

TECNOLOGIA

Symantec adquire da unidade de segurança da VeriSign

A Symantec Corp anunciou ontem a aquisição da unidade de negócios de identidade e autenticação da VeriSign. Com o negócio, o atual portfólio da Symantec, juntamente com ativos da VeriSign, passará a fornecer mais abrangência nas soluções de segurança de informações. O acordo entre a Symantec e a VeriSign também incluiu a participação majoritária da VeriSign Japão, que foi anunciado em maio de 2010.

30% até dezembro

como sistemas de gestão pelo celular

Henrique Manreza

Robinson Klein, diretor da Cigam: sistemas de gestão cujo acesso se dá pelo celular facilitam processo de decisão

REDE

28

É o total de unidades da Cigam. A empresa, que emprega 500 funcionários, planeja abrir outras duas até o final do ano.

POTENCIAL

86%

dos gestores, segundo pesquisa da empresa, consideram um software de gestão móvel necessário.

MERCADO

R$ 971 mi

É quanto o mercado de sistemas de gestão de recursos empresariais movimentou em 2009, segundo a IDC.

Expansão fica mais acessível sem servidores

Consumo de recursos tecnológicos entre empresas com até 100 funcionários deve avançar exigência da nota fiscal eletrônica

A nota fiscal eletrônica e a computação em nuvem, tecnologia de valor mais baixo, devem impulsionar os negócios entre empresas que faturam até R$ 1 milhão ao ano

A TI Educacional, empresa originalmente voltada para treinamentos de tecnologia da informação (TI), desde o ano passado atua também no ramo de sistemas de gestão empresarial. A diferença é que sua solução, o ERP Flex, é votada para as empresas com faturamento anual de R$ 1 milhão. No ano passado, a empresa faturou R$ 1,6 milhão e projeta crescimento de 30% para esse ano.

Existem várias companhias no mercado oferecendo software de gestão para médias e grandes companhias. "Mas os pequenos empresários estavam procurando também um produto que fosse compatível com o seu negócio tanto em funcionalidades quanto em custo", diz Eduardo Nistal, sócio diretor da TI Educacional. Totalmente acessível por meio da internet, o ERP Flex permite que o empresário gaste menos com o sistema, por não demandar infraestrutura pesada como servidores de banco de dados, um tipo de solução conhecida no mercado por computação em nuvem. O produto possui os módulos básicos de um sistema de gestão integrada e atende aos requisitos da nota fiscal eletrônica (NF-e).

De olho na necessidade dos pequenos empresários por soluções móveis, a TI Educacional já planeja criar uma versão para celular do produto. "Provavelmente até o final do ano o ERP Flex terá esse recurso", diz Nistal.

Mercado crescente

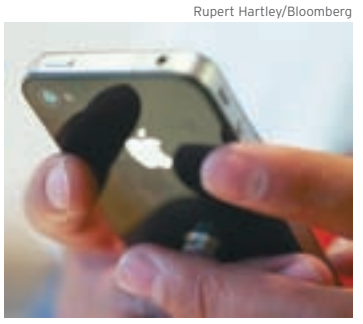
Segundo a consultoria IDC, o segmento de sistemas de gestão de recursos empresariais (ERM, na sigla em inglês), que reúne os principais recursos dos chamados softwares de gestão integrada, movimentou R$ 971 milhões no Brasil em 2009. Cerca de 44% desse valor é devido à demanda feita por empresas de grande porte (com mais de 500 funcionários). Os negócios de médio porte (de 100 a 500 funcionários) foram responsáveis por 31%. Já as empresas pequenas (de 10 a 100 funcionários) participam com 20% do total. O restante ficou distribuído entre o segmento governamental, educacional e empresas com menos de 10 funcionários.

De acordo com Mariana Zamoszczyk, a analista da IDC, a demanda das pequenas e médias empresas por soluções informatizadas de gestão está aquecida. "A maioria das empresas brasileiras se enquadra nessas duas categorias. E o ERM é estratégico para elas", diz. Segundo a analista, a implantação da Nota Fiscal Eletrônica é um dos fatores que levam as empresas a recorrer a gestão informatizada.

Desenvolvedora do ERP Omega, a ABC71 atua principalmente com pequenas e médias e segundo Jayme Rezende, diretor de alianças da empresa, o faturamento da ABC71 cresceu 38% em 2009. A evolução foi provocada principalmente pela necessidade de adequação às exigências da NF-e. "O governo está exigindo cada vez mais que as empresas forneçam suas informações eletronicamente. Isso está criando uma percepção geral de que os sistemas de gestão são necessários", afirma. ■

EMPRESAS

Rupert Hartley/Bloomberg



DEMISSÃO

Executivo da Apple sai da companhia por problemas com o iPhone

Mark Papermaster, executivo da Apple responsável pela engenharia do iPhone, deixou a empresa depois da polêmica criada em torno da recepção de sinais pela antena do aparelho. A Apple lançou o iPhone 4 em junho e tem tido sucesso entre os usuários, porém, as avaliações criticaram a má recepção de sinal celular do aparelho quando ele é segurado de uma certa forma e a questão gerou uma crise na empresa.

Copa e Olimpíada levam a Nec a crescer 20% ao ano

Lançamento de sistemas de controle e segurança cria expectativa de receita de R$ 1,5 bilhão em quatro anos

Carolina Pereira
cpereira@brasileconomico.com.br

A multinacional japonesa Nec quer mudar o perfil da subsidiária no Brasil. Cerca de 60% da sua receita é proveniente da venda de infraestrutura de telecomunicações voltada para operadoras de telefonia mas, segundo o presidente Herberto Yamamuro, esse perfil não corresponde mais à atuação da Nec em outros países. O objetivo é oferecer ainda este ano uma série de softwares mais sofisticados e, dentro desta nova orientação, crescer 20% ao ano até 2014, atingindo faturamento de cerca de R$ 1,5 bilhão no país.

Dona de um faturamento de cerca de R$ 600 milhões no ano passado, a companhia acredita que a Copa do Mundo em 2014 e a Olimpíada em 2016 serão um dos principais impulsionadores do crescimento da demanda pelos novos sistemas oferecidos pela empresa. Entre eles há o software que monitora automaticamente o comportamento das pessoas nas câmeras de segurança. O sistema é utilizado em aeroportos dos Estados Unidos, mas ainda não tem clientes no Brasil, onde os focos são, além dos aeroportos, rodoviárias, portos e estádios de futebol, principalmente por conta da Copa.

Outro exemplo de tecnologia que a empresa pretende oferecer no país é o sistema de reconhecimento comportamental por vídeo, que determina maior ou menor interesse num determinado assunto que está sendo exibido. O software é utilizado para monitorar anúncios feitos em mídias como TVs de plasma, que contêm uma câmera que registra o espaço de tempo que o consumidor manteve sua atenção na publicidade, gerando um relatório que inclui dados como idade e sexo. A iniciativa de ampliar o portfólio da empresa no Brasil ocorre justamente um ano após a Nec apresentar queda de receita de cerca de 10% de 2008 para 2009, devido a dois fatores, segundo o presidente: a retração dos investimentos ocasionada pela crise e um "boom" ocorrido no Brasil em 2008 na área de infraestrutura de telecomunicações, que não se repetiu no ano passado, diminuindo sua receita. Segundo as expectativas da época, focadas no crescimento das telecomunicações, pois a expansão do portfólio ainda não estava prevista, a companhia atingiria faturamento de R$ 1 bilhão no ano que vem. Porém, as expectativas foram diminuídas, apesar da expansão do portfólio para além da área de telefonia. A receita no ano que vem deve ser menor do que a esperada no início de 2008, totalizando cerca de R$ 865 milhões.

> "Diante do potencial da Nec, filial do Brasil é pequena e atualmente não representa o perfil mundial do grupo
>
> **Herberto Yamamuro**

Yamamuro estima que até 2014 um terço do faturamento da companhia seja proveniente dos softwares mais sofisticados, como o de monitoramento de comportamento que a empresa está lançando este semestre no país, impulsionando o crescimento anual de 20% esperado para até 2014, ano da Copa do Mundo no Brasil.

Registro de Identidade Civil

De acordo com Yamamuro, além das oportunidades geradas pelos eventos esportivos, a implementação do Registro de Identidade Civil (RIC), que substitui o atual documento de identificação utilizado no país por outro com chip, deve contribuir para o crescimento da Nec. Com isso, a intenção da empresa é fornecer aos governos estaduais o software voltado para os bancos de dados eletrônicos que visam o controle sobre os registros dos cidadãos.

Yamamuro afirma que a polícia americana é cliente do sistema e no Brasil a expectativa é conquistar pelo menos 30% do mercado a ser gerado pelo documento, cuja regulamentação ocorreu em maio último por meio de um decreto. Os fornecedores ainda não foram definidos. ■

BRASIL
Faturamento da Nec no Brasil no ano passado, quando a empresa enfrentou queda de cerca de 10% na comparação com 2008:
R$ 600 mi

PARCIAL
Receita global da Nec no último trimestre, quando a companhia teve queda de 14% em relação ao mesmo período de 2009:
R$ 13,7 bi

VENDAS
Parcela da receita da subsidiária brasileira relativa a vendas para o segmento de telecomunicação
60%

ANUAL
Faturamento mundial da Nec em 2009, representando decréscimo de 8,7% em relação a 2008
R$ 86,7 bi

CRESCIMENTO

Levantamento aponta que vendas diretas ao consumidor crescem 21,2%

Os brasileiros estão comprando cada vez mais produtos oferecidos por revendedores autônomos, principalmente itens para cuidados pessoais, como perfumes, maquiagens e xampus. De acordo com levantamento feito pela Associação Brasileira de Empresas de Vendas Diretas, esse segmento faturou R$ 11,8 bilhões no primeiro semestre deste ano, o que representa expansão de 21,2% na comparação com o ano passado.

David Rochkind/Bloomberg

TELECOMUNICAÇÕES

Embratel marca data de leilão para comprar ações preferenciais da Net

O leilão para a compra de até 100% das ações preferenciais da Net pela Embratel ocorrerá no dia 9 de setembro e deve movimentar até R$ 4,58 bilhões. A Embratel quer pagar R$ 23 por cada ação preferencial, valor que, segundo a empresa, corresponde a um prêmio de 23,1% frente à média de preços das ações dos últimos 30 dias. A oferta marca o primeiro esforço do bilionário **Carlos Slim** para unificar seus negócios no Brasil.

Murillo Constantino

Herberto Yamamuro, presidente da Nec no Brasil, amplia portfólio para se expandir no país

PROJETOS PARA O PAÍS

1

Estádios de futebol para a Copa do Mundo

A implementação de sistemas de comunicação, segurança, pagamento e acesso aos estádios está no foco da Nec. A empresa tem projetos semelhantes em outros países, como o estádio do time francês Grenoble e o O2, uma arena multi-eventos, situada em Londres e capaz de receber 20 mil pessoas.

2

Trem de Alta Velocidade (TAV)

Com leilão previsto para ser realizado em dezembro, o projeto do Trem de Alta Velocidade também pode gerar negócios para a Nec, principalmente se o consórcio escolhido para ser responsável pelo TAV for o japonês. No Japão, a Nec participou do projeto como fornecedora da rede de comunicação.

3

Biometria voltada para o governo

A Nec está investindo na tecnologia de identificação biométrica que permite o reconhecimento e a localização dos cidadãos de maneira digital, ou AFIS (Automated Fingerprint Identification System). O sistema é utilizado pela Polícia Civil do Distrito Federal e do Rio Grande do Sul e o foco agora é o Registro de Identidade Civil (RIC).

EMPRESAS

AVIAÇÃO 1

Avianca passa a operar na ponte área Rio-São Paulo a partir de Guarulhos

Companhia começou a operar ontem a ligação diária entre as duas maiores cidades do país, conectando o aeroporto do Galeão, no Rio, ao de Cumbica, em Guarulhos (SP). Os voos custarão R$ 77 até 31 de novembro, com saída de segunda a sexta-feira de Cumbica para o Galeão, às 14h15 e, no sentido inverso, às 11h11. A Avianca também ligará o Rio a Brasília por R$ 79, do Galeão para Brasília, às 15h54 e, no sentido contrário, às 8h47.

Allan Martins Antunes/Airliners.net

AVIAÇÃO 2

Azul começa a vender passagens em supermercados do estado de São Paulo

De olho na classe C, a Azul fechou parceria com uma rede de escritórios virtuais, a YesNet, instalada nos principais supermercados de São Paulo, Campinas, ABC, Vale do Paraíba e Baixada Santista. Ao todo são 32 pontos de venda. As passagens podem ser pagas em dinheiro e cheque à vista e parcelado. Tanto nos supermercados, quanto no website da Azul, a compra de passagens pode ser parcelada em até 60 vezes.

GE elege o país para sediar fábrica de lâmpadas Led

Futura base de exportação para o Cone Sul, Brasil é inserido no mapa-múndi da tecnologia apontada como o futuro do setor

Domingos Zaparolli
dzaparolli@brasileconomico.com.br

A GE Iluminação decidiu construir uma fábrica de lâmpadas Led (Diodo Emissor de Luz) no Brasil. A informação foi dada ontem pelo presidente da companhia para América Latina, Lionel Ramirez, que veio ao país apresentar o portfólio Led da GE para compradores e autoridades públicas. O valor do investimento não foi relevado. Ramirez relata que o momento é de análise do local da fábrica e dos incentivos públicos oferecidos. Os detalhes serão divulgados nos próximos meses. O início da construção da fábrica deverá ocorrer num prazo inferior a um ano. Hoje a multinacional de origem americana produz lâmpadas Led nos Estados Unidos e México. "Certo é que tomamos a decisão estratégica de produzir no Brasil, que tem um mercado interno potencialmente importante. O país ainda será nossa plataforma de exportação para o Cone Sul", afirma o executivo.

A decisão da GE recoloca o Brasil no mapa-múndi de produção de lâmpadas. Nos últimos dois anos a própria GE, a Philips e a Sylvania fecharam suas fábricas de lâmpadas incandescentes no país. Só sobrou a Osram. Desde o apagão energético, ocorrido no final dos anos 1990, as tradicionais lâmpadas incandescentes perdem mercado devido ao seu alto consumo de energia. A Associação Brasileira da Indústria de Iluminação (Abilux) não conta com estudos mercadológicos, mas confirma que o consumidor brasileiro migra rapidamente para as lâmpadas fluorescentes, que não contam com produção local, sendo majoritariamente importadas da China. As lâmpadas fluorescentes, porém, utilizam mercúrio em sua composição, o que faz de seu descarte um problema ambiental.

> "Entre 5 e 10 anos, mais de 50% do mercado será de lâmpadas Led. O produto deve responder por 70% do portfólio de iluminação da empresa até 2012
>
> **Lionel Ramirez**

Ramirez relata que na análise da GE, não faz sentido investir na produção de lâmpadas fluorescentes no Brasil. "A China tem tecnologia e tem escala. Além disso, as lâmpadas fluorescentes são o passado. Queremos investir no futuro", diz. Segundo o executivo, a indústria de iluminação atravessa globalmente uma fase de transição, como ocorreu com a indústria fotográfica há uma década. "Hoje ninguém mais fala em filmes fotográficos, apenas em tecnologia digital. Ocorrerá o mesmo com a iluminação", afirma. Ramirez avalia que em um prazo de cinco a dez anos, mais de 50% do mercado mundial será atendido por lâmpadas Led. Na GE, a expectativa é a nova tecnologia responder por 70% do portfólio de iluminação da empresa até 2012.

Preço alto

As lâmpadas Led são eficientes, mas apresentam um custo inicial alto, o que deve limitar sua aceitação mercadológica entre os consumidores residenciais. A lâmpada Energy Smart de 9 watts que a GE começa a comercializar no país no próximo ano substitui uma lâmpada incandescente de 40 watts. Segundo a empresa, proporciona a mesma quantidade de luz com uma economia de energia de 77% e uma vida útil de 25 mil horas, suficiente para durar 17 anos, considerado um gasto diário de quatro horas. Mas o preço ao consumidor previsto é de R$ 70. "Hoje o custo é alto, mas deve cair significativamente quando o uso da tecnologia ganhar escala", diz Ramirez.

Num primeiro momento, o foco da GE são os negócios de iluminação comercial e pública. "Nossas lâmpadas públicas duram 11 anos. Neste período, seriam usadas seis de sódio. Nesse segmento, somos competitivos", afirma Ramirez. ■

AGRONEGÓCIOS

Grupo de indústrias e entidades arrecadou R$ 5 milhões para campanha institucional

Segundo o ex-ministro da Agricultura, Roberto Rodrigues, coordenador do Centro de Agronegócios da Fundação Getúlio Vargas (FGV) e um dos líderes do grupo, serão necessários R$ 30 milhões ou R$ 40 milhões. O objetivo é fazer uma massiva campanha publicitária para melhorar a imagem do agronegócio junto à população urbana. O grupo agora "passará o chapéu", nas palavras de Rodrigues, para arrecadar verbas.

Daniel Acker/Bloomberg

ALIMENTOS

Lucro da Tyson Foods cresce 89,3% no terceiro trimestre e atinge US$ 248 milhões

No acumulado do ano, a companhia lucrou US$ 567 milhões, revertendo o prejuízo de US$ 90 milhões verificado em igual época de 2009. As vendas cresceram 11,6% no trimestre e 7,7% em nove meses, para US$ 7,438 bilhões e US$ 19,490 bilhões, respectivamente. "Este foi um excelente trimestre para a Tyson Foods, com faturamento recorde de vendas e margem operacional", afirmou em nota Donnie Smith, CEO da empresa.

Marcela Beltrão

Lionel Ramirez, presidente da GE Iluminação América Latina: produção no Brasil atenderá Cone Sul

TECNOLOGIA

Led na iluminação pública é o primeiro alvo da GE

Os Diodos Emissores de Luz (Leds) são uma solução eletrônica de iluminação. Diodo é um semicondutor, material capaz de conduzir corrente elétrica. As lâmpadas incandescentes dependem de um filamento para conduzir a eletricidade, as fluorescentes de metais pesados, como o mercúrio, o que gera um passivo ambiental. Os Leds são produzidos para liberar um grande número de fótons, a unidade básica da luz. Como não geram calor, os materiais utilizados em sua estrutura apresentam envelhecimento mais lento. Além de maior durabilidade, esta característica permite que a lâmpada seja montada em bulbos plásticos que permitem o direcionamento da luz. Nas lâmpadas tradicionais, a iluminação é dispersa.

A tecnologia Led foi desenvolvida em 1962 pela GE. Mas seu uso inicial era restrito a aparelhos eletrônicos, como controles remotos ou os números iluminados dos relógios digitais e rádios. Há 10 anos, começou a ser aplicada em semáforos. Segundo a GE, mais de 80% dos 5 milhões de semáforos americanos a utilizam. Na sequência, o produto tornou-se uma alternativa ao neon em luminosos. O Led com luz branca foi desenvolvido em 2004, mas apenas em 2008 chegaram ao mercado as primeiras lâmpadas com alta potência de iluminação. Lionel Ramirez, presidente da GE Iluminação para a América Latina, relata que no momento o mercado de iluminação pública é o de maior potencial para a tecnologia. No Brasil, o produto está sendo apresentado a gestores municipais. "Só na cidade de São Paulo são 600 mil luminárias públicas. No país, milhões. Só este segmento de mercado já vale uma fábrica local", afirma.

Tecnologia Led foi desenvolvida em 1962, mas só em 2008 chegaram ao mercado as primeiras lâmpadas de luz branca com alta potência

MAIS EFICIENTE

- Nas vias públicas, o Led é até 30% mais eficiente que as luminárias de sódio.
- Um Led de 9 watts substitui uma incandescente de 40 watts, com economia energética de 77%.
- A vida útil é de 25 mil horas, suficiente para durar 17 anos, com gasto diário de 4 horas.

Os encantos da Itália,
em plena costa brasileira?
Embarque e descubra.
América do Sul
Verão 2010/2011
COSTA SERENA
ABAV 247/SP ANCONA LOPEZ
Embarcar em navios de bandeira italiana na América do Sul será um privilégio de quem escolher o Costa Serena, Costa Fortuna ou Costa Victoria no próximo verão. Você vai experimentar o estilo, a música, a gastronomia e a atmosfera da Itália em suas próximas férias a bordo. Tudo isso nos maiores navios da Europa, onde o conforto, o serviço, a gastronomia e o entretenimento tem sotaque italiano e tempero brasileiro.
MINIS, NATAL ITALIANO, REVEILLON, BAHIA, CARNAVAL, TRAVESSIAS e os temáticos 9º BEM-ESTAR, 8º DANÇANDO A BORDO, 17º FITNESS, 4º TANGO & MILONGA, 11º PRATA ALL'ITALIANA, 4º PRATA GOURMET
Embarque: Santos e Rio de Janeiro.
Costa Serena 6 e 7 noites para Salvador.
Costa Fortuna 9 e 10 noites para Buenos Aires
Embarque: Rio de Janeiro.
Costa Victoria 8 e 9 noites para Buenos Aires.
Somente marítimo, POR PESSOA,
10x SEM JUROS no cartão crédito:
MINI III, Costa Fortuna
3 noites, Santos 14 DEZ, cat. I3, interna,
a partir de US$ 469 ou MelhorTarifa US$ 379:
50% desconto para 2º hóspede,
não cumulativa a outras promoções.
1º HÓSPEDE R$ 685,99 ou 10x R$ 68,59
2º HÓSPEDE R$ 342,99 ou 10x R$ 34,29
NATAL, Costa Serena
6 noites, Santos 20 DEZ, cat. I4, interna,
a partir de US$ 1.169 ou MelhorTarifa US$ 949:
R$ 1.717,69 ou 10x R$ 171,76
BAHIA I, Costa Serena
6 noites, Santos 2 JAN, cat. I4, interna,
a partir de US$ 1.119 ou MelhorTarifa US$ 889:
R$ 1.609,09 ou 10x R$ 160,90
Costa CRUZEIROS
Italianos. Mesmo.
www.costacruzeiros.com.br
Seu próximo cruzeiro de verão merece ser Costa.
Reserve já e aproveite as vantagens exclusivas para reservas até 31 AGOSTO.
ITÁLIA-BRASIL 2010 COSTA INCLUSIVE Pacote de bebidas no almoço e no jantar
ITÁLIA-BRASIL 2010
BRASIL-ITÁLIA 2011
GRÁTIS 2º hóspede na mesma cabine
50% desconto para 2º hóspede
• CABINES COM VARANDA
• MINI III, 14 DEZ, Costa Fortuna
Família 4x3*
4º hóspede viaja GRÁTIS
quando 2 adultos e 2 menores de 18 anos da mesma família viajarem em duas cabines duplas.
parcelamento em até 10x sem juros no cartão de crédito
Cheques pré-datados ou boleto bancário: 1 a 10x com juros
E mais: Costa Club, 5% desconto • Tarifa PagueJÁ ou MelhorTarifa • TRAVEL ACE • Aéreo Fácil, opcional
DESCONTOS E PROMOÇÕES: devem ser solicitados exclusivamente no ato da reserva e estão sujeitos a alterações sem prévio aviso e à disponibilidade. PARCELAMENTO: CARTÃO DE CRÉDITO EM ATÉ 10 VEZES SEM JUROS. Cheque pré-datado/boleto: de 1 a 10 vezes com juros. Consulte condições específicas/coeficientes no site. Crédito sujeito à análise e aprovação pelo Banco FIBRA. Consulte convênios credenciados. COSTA INCLUSIVE, PROGRAMA DE BEBIDAS INCLUÍDAS para TRAVESSIA ITÁLIA-BRASIL que oferece água mineral, cerveja, refrigerante e vinho branco ou tinto da casa, apenas durante o almoço e o jantar, no buffet e restaurantes principais | GRÁTIS 2º hóspede na mesma cabine, para TRAVESSIAS ITÁLIA-BRASIL ou BRASIL-ITÁLIA, até 31/08/2010, com base na Tarifa Tabela, não cumulativo a outras promoções, nem mesmo ao CostaClub. DESCONTO 50% para o 2º hóspede na mesma cabine, até 31/08/2010, com base na tarifa vigente para cabines externas com varanda e suítes, exceto cabines Samsara. Condição não cumulativa a outras promoções, exceto CostaClub. Consulte saídas específicas | *FAMÍLIA 4x3, até 31/8/2010, excluindo aéreo e taxas, o 4º hóspede viaja GRÁTIS quando não mais disponíveis cabines quádruplas: sendo 2 adultos e 2 menores de 18 anos, da mesma família em duas cabines duplas. Capacidade limitada de cabines. Promoção NÃO cumulativa a outra, nem mesmo ao CostaClub e válida SOMENTE para cruzeiros na América do Sul (exceto Travessias). • Todos os preços são por pessoa, em cabine dupla, mencionados em Reais, para pagamento SEM ENTRADA, referindo-se somente à parte marítima, ao câmbio referencial de R$ 1,81 de 06/8/2010, sujeito à variação cambial na data do efetivo pagamento e à confirmação de disponibilidade de cabines e tarifas. Taxas portuárias, de serviço e de assistência ao viajante não inclusas. | O DESCONTO DE 5% DO COSTA CLUB somente será aplicado ao valor da parte marítima e para os associados. | TARIFA PagueJÁ: exclusivo para reservas antecipadas. A oferta da tarifa PagueJÁ é limitada. Quando não mais disponível a Tarifa PagueJÁ, consulte a MelhorTarifa: disponibilidades e tarifas sujeitas a alteração sem prévio aviso. Consulte as regras e condições específicas no site www.costacruzeirosvirtual.com.br | Não estão incluídos nos preços aqui publicados os impostos e taxas incidentes sobre o cruzeiro. | Consulte seu agente de viagens.
Mediterrâneo e Ilhas Gregas | Norte Europeu | Caribe | América do Sul | Dubai e Emirados Árabes | Oriente | Índico | Canadá e EUA | Volta ao Mundo
NASCIMENTO TURISMO 11 3156-9944 www.nascimento.com.br
SUBMARINO VIAGENS 4003-9888 www.SubmarinoViagens.com.br
VISUAL CENTRO 11 3235-2030 www.visualturismo.com.br
AGAXTUR JD. EUROPA 11 3067-0900 www.agaxtur.com.br
AMERICANAS VIAGENS 4003-4313 viagens.americanas.com.br
DE CRUZEIROS.COM 0800-6449990 www.decruzeiros.com
LUXTRAVEL REPÚBLICA 11 3017-5656 www.luxtravel.com.br

ENCONTRO DE CONTAS

LURDETE ERTEL

Sedução urbana

Quase excluída do mapa turístico brasileiro até 2004, a cidade de São Paulo parece ter encontrado seu lugar ao sol do setor.
A capital paulista registrou números recordes no mercado de viagens no primeiro semestre, a contar pela arrecadação de impostos.
Segundo a SPTuris, o crescimento foi de 30% entre janeiro e junho, quando o setor gerou arrecadação de Imposto sobre Serviços (ISS) de R$ 76 milhões.
Dona da maior oferta hoteleira da América do Sul (42 mil quartos), São Paulo teve a taxa de ocupação média de 66,33% no primeiro semestre, a melhor performance dos últimos sete anos.
Foi também um dos desempenhos mais rutilantess da América Latina no período.

Da guerra no deserto para a da selva

Depois de dois anos, quatro meses e sete dias, o ex-soldado britânico **Ed Stafford**, 34 anos, completou ontem a viagem a pé de toda a extensão do curso do Rio Amazonas.
O ex-militar de missões no Afeganistão documentou e relatou pela internet passo a passo sua caminhada selva a dentro, pelas margens do rio, por cerca de 6,8 mil quilômetros.
O ponto de partida da aventura foi Mismi Monte, no Peru, na nascente do Amazonas, em abril de 2008. A chegada ocorreu em Marudá, uma aldeia no estado brasileiro, no Pará.
Equipado com laptop, telefone por satélite e câmera de vídeo, Stafford registrou e contou toda a sua experiência para milhares de seguidores que acompanharama aventura online na Internet. A inusitada caminhada deve virar um documentário da BBC.

A ordem é manter

A indústria da manutenção deverá movimentar cerca de R$ 120 bilhões no Brasil em 2010, segundo a pesquisa da associação nacional Abraman.
O valor é 33% maior do que na última previsão.
O crescimento está diretamente ligado ao aumento da produção e a investimentos para evitar paradas não programadas e acidentes ambientais.
Esse valor equivale a 4,14% do Patrimônio Imobilizado e do Faturamento Bruto das empresas, um número acima da média mundial, que fica em 4,12%.
O levantamento foi realizado com as maiores empresas de vários segmentos do país, como Petrobras, Funas, Copel, Gerdau, Vale, Aracruz Celulose.
A sondagem completa será apresentada no 25º Congresso Brasileiro de Manutenção, que acontecerá entre os dias 13 e 17 de setembro em Bento Gonçalves, Rio Grande do Sul.

Carl de Souza/AFP

A caminho da bancarrota

Mais um vexame para a coleção da realeza britânica.
Segundo o jornal inglês *Sunday Telegraph*, Sarah Ferguson, ex-mulher do príncipe Andrew, foi aconselhada a pedir falência para conseguir negociar suas dívidas pessoais e profissionais.
A duquesa de York estaria devendo mais de US$ 8 milhões, na Inglaterra e nos Estados Unidos.
A cifra já teria chegado à mesa do primeiro-ministro britânico, David Cameron, e da rainha da Inglaterra.
O príncipe Andrew estaria montando um "plano de emergência" para salvar as finanças da mãe de suas filhas, as princesas Beatrice (à esq.) e Eugenie (à dir.).

"Vejo um grande perigo para a raça humana.
Ou colonizamos o espaço durante este milênio, ou a humanidade desaparecerá.
Não devemos ter todos os ovos depositados na mesma cesta.
É chegado o momento de nos liberarmos da Mãe Terra"

Stephen Hawking, gênio da física, em seu último texto na internet.

Fotos: divulgação

Armadura para ondas

Vai ser da Rhodia a tecnologia têxtil, a partir de fios inteligentes, a ser usada na confecção de uniformes de tripulações que participarão da Mitsubishi Sailing Cup, uma competição de vela exclusiva para a classe S40, considerada a mais difícil desse esporte náutico. Os uniformes feitos com tecidos Artestyl vestirão os tripulantes dos veleiros Mitsubishi, sob o comando de **Torben Grael,** o maior esportista olímpico brasileiro; e Pajero, comandado por Eduardo Souza Ramos.

MARCADO

- Amanhã a ESPM-RJ recebe Bruno Chamma, sócio da agência Kindle, para discutir a febre das mídias sociais.
- A crise do subprime volta à mesa no Congresso Brasileiro & Pan-Americano de Atuária, que ocorre no Rio nos dias 12 e 13.

encontrodecontas@brasileconomico.com.br

Clique a quatro mãos

A Gato Sabido, uma das lojas virtuais pioneiras na venda de e-books no Brasil, vai mergulhar no site Submarino. A partir dos próximos dias, o portal passará a vender cerca de 1,5 mil títulos de livros digitais em português e 120 mil em inglês da Gato Sabido. É um dueto apenas operacional, garantem as empresas, que seguirão independentes.

Brilho próprio

Terceira maior rede de joalherias do Brasil, a Monte Carlo está abrindo sua 28ª loja no país. A filial no Esplanada Shopping, em Sorocaba, é a 12ª no Estado de São Paulo. Até o fim do ano, ainda serão inauguradas outras cinco unidades no eixo Rio-SP, somando 33 lojas. Todas próprias.

Escritura

A Petrobras recebeu oficialmente do governo de Mato Grosso do Sul e da Prefeitura de Três Lagoas a escritura da área na qual será construída uma das fábricas de fertilizantes da estatal. O terreno em Três Lagoas custou R$ 5,8 milhões, valor bancado em sua maior parte do governo do estado e o restante, pela prefeitura. A Petrobras deverá investir cerca de US$ 3 bilhões na implantação da unidade, que terá capacidade para produzir 1,21 milhão de toneladas/ano de ureia e 81 mil toneladas/ano de amônia.

Maja Suslin/AFP

Presente suspeito

Quase dois meses após a luxuosa festa que reuniu a nata da realeza europeia em Estocolmo, o casamento da princesa Victoria, da Suécia, com seu ex-personal trainer Daniel Westling voltou a ser notícia no país – agora com tom de escândalo político. A mídia sueca está se refestelando com a revelação de que, além de extravagantemente cara, a lua-de-mel do novo casal teria sido patrocinada por um rico empresário do país. "Suborno", "corrupção" e outros termos do gênero têm sido usados para classificar os 'favores" bancados pelo magnata sueco. O idílico rolê dos recém-casados durou quase cinco semanas e teve passagem por Nova York, Colorado, Boston, Polinésia Francesa e Rio de Janeiro, onde os pombinhos ficaram hospedados no elegante Copacabana Palace. O empresário também teria emprestado ao casal seu iate, jatinhos e mansões.

GIRO RÁPIDO

Grafite no menu

A rede de restaurantes Spoleto está inserindo arte urbana no seu cardápio. A marca investiu R$ 1,5 milhão na criação de produtos colecionáveis exclusivos assinados por expoentes da nova geração do desenho, grafite e pintura. A estreia é com uma coleção de copos com obras de Nhaf, Kajaman e Mack (foto). A previsão é distribuir 330 mil peças durante o segundo semestre.

Virando a página

A editora Primavera Editorial está criando uma estrutura própria de distribuição nacional do seu portfólio de obras para as grandes livrarias. A reformulação vem com o fim das atividades da Superpedido Exclusivas, divisão da Superpedido que há um ano respondia pela logística da empresa.

Odd Andersen/AFP

Espólio no prego

Foi marcada para o final de setembro a batida do martelo para a venda do fabuloso acervo de obras de arte contemporânea do Lehman Brothers, o banco que faliu em 2008 deflagrando a última crise mundial. O leilão envolverá as duas principais empresas do ramo no mundo: Sotheby's e Christie's vão se revezar entre Londres e Nova York para oferecer mais de 400 obras que estavam expostas na sede americana do banco. O cardápio inclui obras de artistas do quilate de Lucien Freud (foto), Takashi Murakami e do polêmico Damien Hirst. Com a venda do acervo, a justiça americana estima levantar cerca de US$ 13 milhões, para pagamento de dívidas deixadas pelo banco.

O Wet'n Wild, um dos maiores parques aquáticos do Brasil, acaba de fechar parceria de naming rights com a Nestlé. Da dobradinha, surge a nova atração do complexo de lazer localizado entre Campinas e São Paulo. O Mega Water Play é uma referência ao sorvete produzido pela empresa e recebeu investimentos de R$ 2 milhões.

FINANÇAS

OMINT 1967 30 ANOS BRASIL
NOSSO MAIOR PRESTÍGIO É CUIDAR DE VOCÊ.
ANS - n.° 35966-1

HRT e Repsol são as próximas a abrir capital

IPOs protocolados na CVM dão sinais de que mercado poderá recuperar vitalidade neste ano, também com novas ofertas

Vanessa Correia
vcorreia@brasileconomico.com.br

Passados três meses desde o último anúncio de intenção de abertura de capital na bolsa brasileira, o mercado de capitais local dá sinais de que pode retomar o ritmo de crescimento projetado no início do ano. A mudança de humor das empresas brasileiras é evidenciada pelos pedidos de registro de oferta pública inicial de ações (IPO, na sigla em inglês) da HRT Participações em Petróleo e da Repsol Brasil — este último protocolado ontem.

A HRT é uma companhia pré-operacional, formada em 2008 por um grupo de geocientistas e engenheiros ex-funcionários da Petrobras e da Agência Nacional de Petróleo (ANP). No final do ano passado, a empresa levantou R$ 478,9 milhões, por meio da realização de duas colocações privadas de ações, para financiar a aquisição de 51% de participação em cada um dos 21 blocos de exploração na Bacia de Solimões. De acordo com prospecto, 75% do volume captado será destinado à exploração de petróleo em terra na bacia do Solimões e 15% para a extração de óleo offshore da sub-bacia de Walvis e sub-bacia de Orange, na Namíbia.

Já a Repsol Brasil irá utilizar os recursos para o desenvolvimento da base de ativos existente (que compreende tanto ativos em exploração quanto em desenvolvimento) até que o portfólio em produção seja capaz de gerar fluxo de caixa suficiente para auto-financiar, ou para suportar financiamento modesto por meio de dívida para as necessidades de investimento e futuras oportunidades de crescimento.

Além das empresas que atuarão no mercado petrolífero brasileiro, Ambev e Ideiasnet entraram com pedido de registro para a venda de sobras de ações que não foram subscritas em seus respectivos aumentos de capital, anunciados este ano. "A melhora do mercado de capitais é questão de tempo, já que os fundamentos da economia brasileira estão caminhando bem", ressalta Mauro Calil, professor e educador financeiro.

> "A melhora do mercado de capitais é uma questão de tempo, já que os fundamentos da economia brasileira estão caminhando bem
>
> **Mauro Calil,** professor e educador financeiro

Ainda assim, alguns especialistas adotam um tom mais cauteloso. "Acho cedo para avaliar se o movimento se configura como uma retomada do mercado brasileiro. Mas é um bom sinal", completa Ana Carolina Freire, sócia do TozziniFreire.

Até julho, foram realizadas 15 ofertas públicas de ações que captaram R$ 22,5 bilhões, volume 18,5% maior que o registrado de janeiro a julho de 2009.

A mais recente foi a oferta pública inicial da Renova Energia, que estreou na BM&FBovespa no dia 13 de julho. Já a maior oferta do ano, até o momento, foi a do Banco do Brasil (BB), que captou R$ 8,8 bilhões.

Pós-oferta da Petrobras

Nem mesmo a mega oferta da Petrobras, programada para setembro deste ano, deve reduzir o apetite dos investidores por novas empresas. "O mercado brasileiro está tão aquecido que a Petrobras captará recursos na bolsa brasileira e ainda haverá demanda [por parte dos investidores] para novas ofertas", afirma José Eduardo Carneiro Queiroz, sócio do Mattos Filho Advogados. "Inclusive algumas empresas, que têm a intenção de vir a mercado ainda neste ano, reiniciaram o trabalho de organização de suas ofertas."

Carlos Mello, sócio do Lefosse, acredita que as empresas aproveitarão o intervalo pós-oferta da Petrobras e antes do Natal para lançarem ações na bolsa brasileira. "Caso a oferta não seja realizada no prazo programado pela estatal petrolífera – até final de setembro –, a janela de oportunidades das demais empresas ficará comprometida", diz Mello. ■

Segundo a HRT, 75% do volume captado será destinado à exploração de petróleo em terra na Bacia do Solimões

Henrique Manreza

A FRASE

"É possível que algumas empresas lancem ações quando passarmos dos 70 mil pontos"

Ricardo Almeida, professor do Insper

Brendan Hoffman/Bloomberg

"Mais estímulos não terão eficácia"

A economia americana vai melhorar vagarosamente e outra rodada de estímulos fiscais provavelmente não terá eficácia, disseram ontem os ex-secretários do Tesouro Paul O'Neill e **Robert Rubin**. Este último, que serviu ao democrata Bill Clinton, disse que os Estados Unidos vão ter "um crescimento oscilante". Um segundo pacote de estímulos pode gerar mais incerteza, o que sabotaria a confiança, segundo ele. As empresas preocupadas com a demanda não devem se expandir, disse O´Neill.

AGENDA DO DIA

- Às 7h, a Fipe divulga a primeira prévia do IPC de agosto.
- Às 9h, o IBGE divulga dados de emprego e salário de junho.
- Às 15h15, sai a decisão do Federal Reserve sobre juros.
- A Serasa divulga o indicador de demanda por crédito de julho.

Agencia Petrobras

Lista deve concentrar infraestrutura

Algumas empresas que sustaram suas ofertas no início do ano devem voltar ao mercado

As companhias que devem captar recursos na bolsa brasileira, após a oferta da Petrobras, devem ser, predominantemente, dos setores de óleo e gás, energia e concessões rodoviárias. Esta é a opinião de Ana Carolina Freire, sócia de TozziniFreire. "As empresas que mais precisam de capital são as do setor de infraestrutura", afirma.

De acordo com a Comissão de Valores Mobiliários (CVM), três empresas desses setores interromperam suas ofertas no início do ano — Venti e Multiner (de energia renovável), Norskan Offshore (serviços da cadeia de petróleo) — e deverão anunciar se pretendem, ou não, dar prosseguimento às respectivas ofertas até o final de setembro.

Setores de óleo e gás, energia e concessões rodoviárias devem liderar as captações

Daniela Anversa, sócia do Pinheiro Neto Advogados, percebeu o mesmo movimento. "Há muito apetite por determinados setores e sabemos que o setor de infraestrutura é um dos que mais demandam recursos para investimentos", completa.

Confiança: base de tudo

A retomada do mercado de capitais brasileiro depende da confiança, tanto dos investidores quanto das candidatas à captar recursos na bolsa brasileira, segundo Ricardo Almeida, professor de finanças do Insper (ex-Ibmec-SP).

"É possível que algumas empresas lancem ações na bolsa quando o Ibovespa emplacar os 70 mil pontos. Mas acho que esse movimento partirá dos controladores [de empresas] mais ousados", ressalta Almeida. ■

FINANÇAS

CAPTAÇÃO

Venezuela vai emitir US$ 3 bihões em dívida no mercado doméstico

O Ministério das Finanças da Venezuela disse ontem que emitirá US$ 3 bilhões em bônus denominados em dólares no mercado local, com cupom de 12,75% e vencimento em 2022. Os bônus serão vendidos em dólares e serão recomprados em bolívares, mas podem ser revendidos em dólares. O Ministério não informou ainda o preço dos bônus, mas disse que seriam comprados a 4,3 bolívares para cada US$ 1,00.

Dani Simmonds

CÂMBIO

Sem indicadores relevantes, dólar fecha em queda

O dólar fechou em queda frente ao real ontem, influenciado pelas apostas de investidores contra a moeda americana, em uma sessão fraca de indicadores econômicos e na expectativa pela decisão do Federal Reserve. A divisa caiu 0,40%, para R$ 1,752 na venda. No mês, a baixa acumulada é de 0,23%, mas no ano o dólar registra alta de 0,52%. Os bancos e os estrangeiros estão com amplas posições vendidas, segundo operadores.

Henrique Manreza

Edemir Pinto, da BM&FBovespa: as opções de Vale e Petrobras lideraram mercado brasileiro

AVANÇO EM TERMOS

BM&FBovespa se torna a segunda bolsa em negociação de opções, mas perde posições em outros quesitos

	2009	1º SEMESTRE 2010
CAPITALIZAÇÃO DE MERCADO	9ª	10ª ↓
CAPITAL LEVANTADO EM IPOS	7ª	10ª ↓
CONTRATOS DE OPÇÕES SOBRE AÇÕES	4ª	2ª ↑
VALOR DE MERCADO	3ª	3ª

Fonte: World Federation of Exchanges e Equity Research Desk

BM&FBovespa já supera bolsas americanas em opções sobre ações

Brasileira foi a segunda do mundo em número de contratos desse tipo negociados durante 1º semestre

Mariana Segala
msegala@brasileconomico.com.br

Os dados do primeiro semestre compilados pela Federação Mundial de Bolsas (WFE, na sigla em inglês) indicam que a BM&FBovespa está conseguindo, em alguns aspectos, conquistar espaço frente às suas concorrentes internacionais. O destaque, por enquanto, está no mercado de opções. A bolsa brasileira encerrou o semestre como a segunda do mundo em número de contratos de opções sobre ações negociados. Foram mais de 424 milhões de opções, segundo a WFE, um aumento de 80% em relação ao mesmo período do ano passado — cifra que a colocou atrás apenas da Chicago Board Options Exchange (CBOE), bolsa americana especializada no segmento.

No ranking anual de 2009, a BM&FBovespa ficou na quarta posição na negociação de opções. Neste ano até julho, conseguiu bater bolsas americanas como a International Securities Exchange (ISE), primeira colocada no ano passado, e a Nasdaq. Na contagem mensal, a BM&FBovespa chegou a liderar o ranking da WFE em março.

Embora tenha se destacado nas opções, a BM&FBovespa não chega a aparecer entre as maiores bolsas em outros quesitos, como negociação eletrônica de ações e operações com futuros de índices ou bônus

"Nosso mercado foi liderado, obviamente, pelas opções sobre ações da Petrobras e da Vale, que são, individualmente, as mais negociadas no mundo", diz o presidente da BM&FBovespa, Edemir Pinto. No ano passado, o número de opções sobre as ações preferenciais classe A da Vale e sobre as preferenciais da Petrobras representou, respectivamente, 7,4% e 7,2% do total de contratos negociados no mundo, segundo levantamento da Associação Internacional do Mercado de Opções (Ioma, na sigla em inglês), em conjunto com a WFE.

Além do aumento no número de opções negociadas, também contribuiu para o pequeno salto da BM&FBovespa o fato de as bolsas estrangeiras terem vivido um momento de retração nas operações desse segmento. "O volume de negócios com ações caiu muito nos EUA neste ano, levando junto o mercado de opções", avalia o analista da Equity Research Desk, Bernardo Mariano. Na bolsa brasileira, ocorreu o contrário — captando, talvez, os volumes saídos dos outros cantos do mundo.

Indicadores

Em outros quesitos, no entanto, as estatísticas da WFE mostram que a BM&FBovespa ainda tem muito a crescer. A bolsa brasileira não chega a aparecer entre as "cinco mais" de segmentos como a negociação de contratos futuros de índices ou de opções sobre índices. Também está longe de ter representatividade nas operações com fundos de índices (ETFs), produtos securitizados ou bônus.

A bolsa também não figurou entre as dez maiores em número de ofertas iniciais (IPOs), mas ficou em décimo lugar em valores levantados em IPOs (US$ 3,8 bilhões no semestre). Perdeu posição no valor de capitalização das empresas listadas no pregão — caiu do nono lugar em 2009 para o décimo no semestre passado.

"Isso está relacionado com o tamanho da economia brasileira e o número de empresas de capital aberto, ainda pequeno por aqui", explica o analista da corretora Ágora, Aloisio Lemos. A BM&FBovespa também não entrou na lista das bolsas com maior volume de operações eletrônicas com ações, o que deve mudar, na avaliação de Lemos, com os esforços da bolsa em conquistar investidores de alta frequência. ■

BALANÇO

Lucro do Banco Patagonia fica abaixo do esperado no segundo trimestre

O Banco Patagonia, uma das maiores instituições financeiras privadas da Argentina, anunciou ontem um lucro líquido menor do que o esperado pelo mercado durante o segundo trimestre. A instituição financeira divulgou um lucro de 84,7 milhões de pesos (US$ 21,1 milhões) no período. A cifra é 30,3% inferior frente aos R$ 121,5 milhões registrados entre abril e junho do ano passado.

Denis Doyle/Bloomberg

MERCADOS

Índice europeu de ações fecha em alta, com destaque para ações de petróleo

O principal índice de ações europeias fechou em alta ontem, com a valorização do petróleo impulsionando papéis de empresas do setor. A especulação de que o Federal Reserve poderá adotar mais medidas de estímulo à economia também contribuiu para elevar a confiança de investidores. O índice FTSEurofirst 300 subiu 1,3%, para 1.070 pontos, após cair 1,1% na sexta-feira.

Valor de mercado destoa do operacional

Embora não lidere em volumes, as perspectivas para o Brasil mantêm a BM&FBovespa como a 3ª bolsa em valor de mercado

Apesar de não figurar entre as principais bolsas do mundo em termos de volumes negociados em vários segmentos — aparece apenas no de opções sobre ações —, a BM&FBovespa mantém o status de terceira maior bolsa do mundo em valor de mercado. O que, aparentemente, denota uma incoerência entre o quanto a bolsa entrega em resultados operacionais e o quanto ela vale na opinião dos investidores revela, na verdade, o grau da expectativa do mercado em relação ao futuro. "O valor de mercado da bolsa não está atrelado apenas aos volumes negociados, e sim com o potencial de crescimento da empresa", afirma o presidente da BM&FBovespa, Edemir Pinto. "É por isso que a Nyse (Bolsa de Nova York) e a Nasdaq têm valor de mercado bem mais baixo que o da BM&FBovespa."

> O fato de a BM&FBovespa ser uma empresa monopolista no mercado brasileiro contribui para que tenha valor de mercado alto

Outros fatores também contribuem para que a bolsa tenha valor de mercado de US$ 15,5 bilhões (ou pouco mais R$ 27 bilhões), ressalta o analista da Equity Research Desk, Bernardo Mariano — como o fato de a BM&FBovespa ser monopolista no mercado brasileiro. "Onde não há concorrência, isso tende a acontecer", afirma. À frente da BM&FBovespa, estão a Bolsa de Hong Kong (US$ 18,5 bilhões) e a Chicago Mercantile Exchange (US$ 17,6 bilhões).

Mariano destaca ainda que a bolsa brasileira cobra dos investidores taxas de negociações das mais altas do mundo. "O lucro da BM&FBovespa é alto em relação às outras bolsas. É para o lucro que se olha."

Pinto esclarece que as taxas de negociação da bolsa são consideradas mais elevadas porque incluem, além dos custos pela operação, também os custos de liquidação — o que, em outros mercados, é pago separadamente. Ressalta, no entanto, que a política de tarifação da bolsa está sendo revista, na tentativa de distribuir melhor os valores referentes a negociação, liquidação e custódia. ■ **M.S.**

■ QUANTO VALE 1
Valor de mercado da BM&FBovespa
US$ 15,5 bi

■ QUANTO VALE 2
Bolsa de Hong Kong passou a CME e hoje vale
US$ 18,5 bi

Por que adotar e como escolher Serviços Gerenciados de TI e Telecom.

As tecnologias, soluções e business cases que trazem mais eficiência para sua empresa. Saiba mais sobre o novo cenário de terceirização do setor.

PALESTRA
Segurança 2.0

O uso de solução open source e web server para resolver o problema de identificação e segurança que os administradores de TI têm para controlar os acessos aos diversos sistemas de uma empresa, geralmente construídos em diversas plataformas.
Keynote speaker: *Gianluca Brigandi, presidente e CEO da* ***Atricore Inc,*** *dos EUA.*

DESTAQUE
Business Case Lojas Marisa

Saiba como a Marisa monitora suas estações de trabalho em todo o Brasil com o software de gerenciamento remoto e automação de infraestrutura de TI.
Palestrante: *Silvio Oliva, gerente de Infraestrutura*

PALESTRAS

Gestão de Rede focada no desempenho das aplicações
Palestrante: *Daniel Ladvanszky é responsável pelo gerenciamento de produtos de comunicações de dados e de valor agregado para o Brasil da* ***Global Crossing***

Tendências em Serviços Gerenciados de Segurança
Palestrante: *Fernando Belfort, analista de mercado da* ***Frost & Sullivan***

Cloud Computing versus serviços gerenciados. Qual a melhor opção?
Palestrante: *João Alfredo Andrade Pimentel, presidente da* ***CorpFlex***

Seminário de Serviços Gerenciados de TI e Telecom

25 DE AGOSTO DE 2010
Hotel Paulista Plaza, São Paulo, SP

PATROCÍNIO GOLD: go now
PATROCÍNIO SILVER: accenture; Global Crossing
PATROCÍNIO BRONZE: TIM
PATROCÍNIO VIP: CorpFlex
PARCEIROS DE MÍDIA: AALLON; Brasil Econômico; IN Investimentos e Notícias; Portal VoIT
APOIO: abrappit; abranet; APLAT; ABRAmulti; abrint; ANID; ASSESPRO São Paulo; ABGD; Business School São Paulo; inter.net; Internet Sul; PluSoft
PROMOÇÃO: tiinside; teletime; TELA VIVA
REALIZAÇÃO: CONVERGE COMUNICAÇÕES

PARA PATROCINAR
(11) 3138.4623
comercial@convergecom.com.br

INSCRIÇÕES
0800 77 15 028
www.convergecom.com.br/eventos

FINANÇAS

RISCO

S&P reafirma ratings do Pão de Açúcar; perspectiva é estável

A agência de classificação de risco Standard & Poor's reafirmou ontem os ratings "brAA-" da Companhia Brasileira de Distribuição (CBD), incluindo o rating de crédito corporativo, na Escala Nacional Brasil. A perspectiva do rating de emissor é "estável". A S&P diz que os ratings da CBD refletem a posição de liderança da companhia no mercado varejista de alimentos, eletrodomésticos, móveis e eletrônicos.

Divulgação

Rodrigues, diretor de planejamento e controle da companhia: segmento quase não sofreu efeitos da crise internacional

Captação de fundos da Brasilprev cresce 50% no primeiro semestre

Carteira VGBL continuou puxando arrecadação no período, com crescimento de 73% em relação a 2009

Thais Folego
tfolego@brasileconomico.com.br

Os fundos de previdência da Brasilprev captaram R$ 3,983 bilhões no primeiro semestre deste ano, volume 50,6% superior ao primeiro semestre do ano passado. Apesar da crise, a base de comparação não é fraca. "Esse mercado quase não sofreu impacto da crise. No primeiro semestre do ano passado crescemos perto de 40% em relação ao primeiro semestre de 2008", compara Alejandro Elizondo Rodrigues, diretor de planejamento e controle da Brasilprev.

Os fundos VGBL (Vida Gerador de Benefício Livre) seguem puxando a arrecadação, com captação de R$ 3,1 bilhões, crescimento de 73,3% em relação ao ano anterior. A Brasilprev tem a segunda maior arrecadação nessa modalidade, só perdendo para a Bradesco Vida e Previdência. "Em captação líquida (arrecadação menos resgates), porém, somos os líderes de mercado. Nosso índice de resgate foi de 8% no primeiro trimestre, contra uma média de 12% do mercado", diz Rodrigues. No PGBL (Plano Gerador de Benefício Livre), a arrecadação foi de R$ 705,8 milhões no período, avanço de 13,9%.

GANHO
Lucro líquido da Brasilprev no primeiro semestre
R$ 138 mi

PARTICIPAÇÃO
Fatia da Brasilprev no mercado de VGBL
19,6%

Crescimento sustentado

Segundo Rodrigues, o crescimento se deve, basicamente, a três fatores. Primeiro, o próprio crescimento do mercado de previdência privada no país, que no período apresentou um avanço de 18,1% em arrecadação, afirma o diretor, citando dados da FenaPrevi (Federação Nacional da Previdência Privada e Vida), que divulga hoje os dados do setor referentes ao primeiro semestre. Segundo, os produtos diferenciados oferecidos pela casa, como os fundos no conceito Ciclo de Vida – que mesclam aplicação em renda fixa com renda variável ajustando os percentuais de acordo com a data alvo de resgate dos recursos. Esses fundos, inclusive, atingiram no dia 22 de julho R$ 2 bilhões em ativos. Isso representa quase o triplo do patrimônio de R$ 642 milhões que os fundos Ciclo de Vida detinham há 12 meses. Somente entre janeiro e julho deste ano, a arrecadação superou R$ 700 milhões.

O terceiro fator apontado pelo diretor é o privilegiado canal de distribuição que é o balcão do Banco do Brasil. A Brasilprev é resultado de uma ´parceria entre o Banco do Brasil e a americana Principal, renovada no começo deste ano para os próximos 23 anos. ■

BRASILPREV

Resultados do primeiro semestre

Lucro líquido	R$ 138,1 milhões
Ativos sob gestão	R$ 30,8 bilhões
Reservas técnicas	R$ 30,4 bilhões
Arrecadação total	R$ 3,9 bilhões

ARRECADAÇÃO POR PRODUTO	
PGBL	R$ 705,8 milhões
VGBL	R$ 3,1 bilhões
TRAD	R$ 221,2 milhões

Fonte: Brasilprev

BOLSA AMERICANA

Wall Street sobe antes de Fed, com volume mais baixo do ano

Os mercados de ações americanos terminaram em alta ontem, na sessão de menor volume do ano, por especulações de que o Federal Reserve sinalize mais medidas para impulsionar a recuperação econômica. A queda dos papéis da Hewlett-Packard, entretanto, limitou os ganhos no Dow Jones. O índice, referência da bolsa de Nova York, avançou 0,42%, para 10.698 pontos.

Brendan McDermid/Reuters

BALANÇOS

Goldman Sachs teve 10 dias de perdas com corretagem no segundo trimestre

Mercados financeiros enfraquecidos e o tombo repentino das bolsas em 6 de maio atingiram o Goldman Sachs no segundo trimestre, segundo relatório trimestral da instituição divulgado ontem. O banco de investimento sofreu 10 dias de perdas com corretagens no período, incluindo perdas de mais de US$ 100 milhões em três dias. O desempenho da instituição assemelha-se ao de rivais em Wall Street.

Lucro do Safra sobe 13%, para R$ 512 mi

Operações de crédito e arrendamento mercantil impulsionam resultado da instituição, que conquistou grau de investimento

O Banco Safra encerrou o primeiro semestre do ano com um lucro líquido de R$ 512,2 milhões, valor 13,1% superior aos R$ 452,7 milhões registrados em igual semestre do ano passado. Os ativos da instituição aumentaram 14,6% em relação ao primeiro semestre de 2009, evoluindo de R$ 61,4 bilhões para R$ 70,4 bilhões. Seu patrimônio líquido elevou-se 11,7%, de R$ 4,6 bilhões para R$ 5,1 bilhões.

A rentabilidade patrimonial anualizada alcançou o elevado índice de 20,4 %. O resultado operacional do banco evoluiu 31,6% em relação ao resultado do primeiro semestre de 2009, fechando em 30 de junho em R$ 758 milhões.

O desempenho do Safra no semestre, segundo Rossano Maranhão, presidente do banco, superou as expectativas, com o registro de grande aumento, entre outros, nas operações de crédito e arrendamento mercantil. A carteira de crédito do banco fechou o semestre totalizando R$ 32,3 bilhões com expansão de 26,1% sobre os R$ 25,6 bilhões registrados no primeiro semestre de 2009.

Segundo Rossano, o banco, "sem abrir mão do seu conservadorismo, mas sempre ágil no acompanhamento das mudanças do ambiente econômico, atendeu a crescente demanda de clientes por crédito , ao mesmo tempo, manteve a elevada qualidade da carteira, cujo índice de inadimplência ficou em 0,6% (acima de 90 dias de atraso). No final do semestre, 94,7% do total de empréstimos da carteira estavam classificados nos níveis de risco AA, A e B.

> Um dos destaques no período foi a participação em operações de fusão, aquisição e mercado de capitais

"Os resultados do balanço do semestre, assinala Rossano Maranhão, explicam-se pela diferenciada qualidade do atendimento e, também, pela reconhecida eficiência operacional do banco".

A unidade de "investment banking" do Safra participou de seis operações de fusões e aquisições e de mercado de capitais no período. Juntas, movimentaram volume total de R$ 14,3 bilhões.

Extremamente favorável também foi o desempenho da Safra Asset Management, que elevou o patrimônio total dos recursos dos fundos de investimentos sob sua gestão para R$ 36,2 bilhões, aumento de 48,8% sobre a carteira no final do 1º semestre de 2009.

O presidente do banco lembra, ainda, a recente elevação do Safra a grau de investimento pela agência de classificação Standard Poor's. ■

Seminário

Sustentabilidade, Transparência e Gerenciamento de Riscos

O debate sob a ótica de Riscos e Transparência ligados à Sustentabilidade é o objetivo desse seminário que contará com a visão do órgão regulador (CVM), agência de riscos, investidores e case exemplificativo da sustentabilidade em ação.

Data: 18 de agosto de 2010
Local: Auditório da BM&FBovespa
Rua XV de Novembro, 275 – 1º andar
Horário: 14h às 18h

Associados ao IBRI: R$ 50,00
Associados as entidades apoiadoras: R$ 100,00
Demais interessados: R$ 180,00

Inscrições: ibri@ibri.com.br
Informações: 11-3106.1836

Realização: IBRI Instituto Brasileiro de Relações com Investidores; RAZÃO Contábil; Management & Excellence

Patrocínio: Brasil Econômico; CEMIG A Melhor Energia do Brasil.; CHORUS CALL

Apoio: ABEMC, ABRAPP, ABRASCA, AMEC, ANBIMA, APIMEC, APIMEC-SP, CEBEDS e THEMEDIAGROUP

INVESTIMENTOS

Maria Luíza Filgueiras
mfilgueiras@brasileconomico.com.br

Realização de lucros no varejo pode abrir espaço para novas compras

Consumo interno e temporada de balanços estão delineando o sobe e desce das ações de empresas varejistas na BM&FBovespa. No mês, os principais papéis acumulam queda, como resultado de correção da alta de preços provocada por resultados positivos no último trimestre e vendas ainda em alta. Em alguns casos, já pode ser uma boa oportunidade de montar posições novamente.

A Riachuelo acumula retração de 2% em agosto, ante queda de 11,06% da Renner, 13,05% da B2W, 4,33% da Lojas Americanas e 0,37% do Grupo Pão de Açúcar (veja gráfico em base 100). Líder em queda, a B2W tem sido penalizada no mercado acionário por ter apresentado mais um trimestre desagradável aos olhos dos investidores e analistas. Ontem, foi a maior retração do Ibovespa, com queda de 3,92%. Na sexta, caiu 7,3%.

A companhia mostrou redução de 67% no lucro líquido no trimestre, no comparativo com o mesmo período do ano passado, o que também acaba pressionando as ações da Lojas Americanas, mesmo com os resultados positivos da empresa. "Existe oportunidade de compra para o papel de B2W há muito tempo, mas é difícil tomar uma posição de longo prazo no papel com a pressão forte de um desempenho operacional melhor", considera a analista da Ativa, Juliana Campos. Ainda que haja risco, a corretora recomenda a compra do papel.

A Link considera que as ações não devem ter valorização significativa no curto prazo, mas mantém a projeção de desempenho acima do mercado (outperform) para B2W. "A empresa é líder no setor e está retomando investimentos que devem aumentar sua eficiência operacional nos próximos trimestres", destaca Rafael Cintra em relatório. Já os analistas do Bradesco, Ricardo Boiati e Vitor Pini, preferem recomendação neutra até que indicadores concretos apareçam.

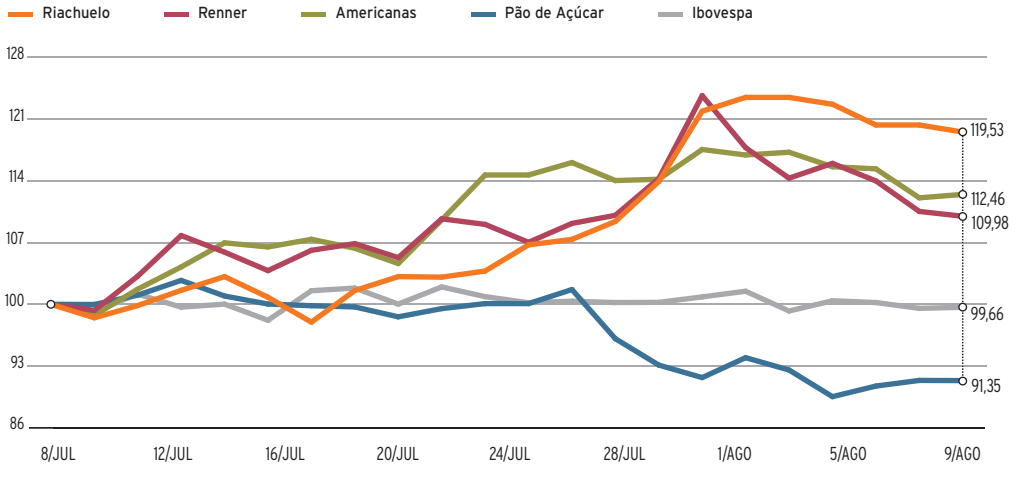
Manter posição é a avaliação da BB BI para Lojas Renner, que viu as ações dispararem após registrar margens recordes. Nesse caso, a retração no mês é a realização de lucro dos investidores, que em 15 dias ganharam quase 24% com o papel. No balanço, o aumento foi de 7,4% em vendas 'mesmas lojas' (abertas há pelo menos um ano), em relação ao mesmo período do ano passado, com margem Ebitda de 22,2%. Mas para os analistas Marianna Waltz e Mário Bernardes Junior, há risco em uma mudança na preferência dos consumidores, "que com maior renda e acesso fácil ao crédito podem optar por comprar bens de maior valor agregado."

Para Juliana, da Ativa, o destaque negativo são as ações do Pão de Açúcar, devido à falta de transparência da empresa em relação às metas para a nova Globex. No que se refere ao desempenho geral do consumo, entretanto, as análises são positivas. A estimativa do departamento de pesquisa econômica do Santander é de que as vendas no comércio varejista restrito (não inclui materiais de construção e peças de veículos, por exemplo) tenham crescido 0,3% em junho, em relação a maio, ante crescimento de 1,4% em maio sobre abril. "A desaceleração, no entanto, deve ser vista como pontual, por estar relacionada, principalmente, ao menor número de sábados do mês. Para o comércio varejista ampliado, projetamos alta de 0,4%", diz Luiza Rodrigues, em relatório. ■

OSCILAÇÃO NO COMÉRCIO

Realização de lucros em julho e balanços definem variação dos papéis

ÍNDICES DE AÇÕES (8/7/10 = 100)



Fontes: Economatica, BM&FBovespa e Brasil Econômico

Vale

Fator revisa preço-alvo dos papéis e recomenda compra

A corretora Fator revisou as projeções para os papéis da Vale. Foram incorporadas à avaliação as alterações da equipe da corretora nas premissas macroeconômicas, os resultados da empresa no segundo trimestre e a mudança na expectativa de variação do preço do minério de ferro no curto prazo. "Nosso novo preço-alvo para junho de 2011 é de R$ 60", afirmam os analistas Rodrigo Fernandes e Luis Nuin, em relatório distribuído ao mercado. A recomendação da equipe para as ações é de compra. "A alteração do sistema de definição de preço para o padrão trimestral baseado, entre outros, no preço spot no mercado chinês, resultou em forte impacto positivo sobre o resultado da companhia no segundo trimestre de 2010", avaliam os analistas, ressaltando que isso deve permanecer acontecendo durante o ano, embora haja pressão no curto prazo para redução dos preços a partir do quarto trimestre. Recentes notícias positivas também prometem favorecer o desempenho dos papéis, na avaliação dos profissionais da Fator – caso da aquisição de ações da Fosfertil detidas pela Bunge, pela Mosaic e pela Yara, a definição do segmento de alumínio como ativo não estratégico para a companhia, o fim da greve dos trabalhadores das operações de níquel no Canadá e a proposta de aquisição de ações da Paranapanema.

AES Tietê

Abaixo do esperado, resultado decepciona analistas da Ativa

Os resultados da AES Tietê no segundo trimestre vieram abaixo das expectativas, decepcionando os analistas da corretora Ativa. "Os números frustram uma expectativa do mercado, que aguardava resultados inflados pelo bom momento que vem passado o mercado, em função da vitalidade do consumo industrial", destaca o analista Ricardo Corrêa em relatório distribuído aos clientes. Ele ressalta, no entanto, que parte da queda na receita da empresa pode ser atribuída à "sazonalização do contrato de fornecimento de energia junto à Eletropaulo, o que é natural e tende a ser compensado no restante do ano". A receita líquida da geradora caiu 2,9% na comparação anual, um número 3,9% abaixo do estimado pela Ativa. "O Ebitda (lucro antes de juros, impostos, depreciação e amortização) apresentou queda de 7,9% na comparação anual, 12,2% abaixo de nossa projeção", afirma Corrêa – resultado da combinação da queda na receita com o aumento de 12,6% nos custos e despesas, que sofreram pressão de efeito não-recorrente de R$ 9,2 milhões associado à elevação de gastos com pessoal, material e com a energia elétrica comprada para revenda. O lucro líquido da AES Tietê no período, de R$ 172 milhões, ficou 14,9% abaixo dos cálculos iniciais da Ativa, representando uma queda de quase 14% em relação aos R$ 199 milhões verificados no mesmo período do ano passado.

ENERGIA

Captação

A Transmissora Aliança de Energia Elétrica encerrou a distribuição pública de debêntures com captação de R$ 600 milhões. A oferta foi dividida em duas séries, ambas não conversíveis em ações. Fundos de investimento foram os principais compradores dos papéis, apesar da oferta também ter contado com a participação de investidores de varejo na primeira série. O valor unitário dos papéis foi de R$ 10 mil. A distribuição foi feita por BB BI, BTG Pactual, Citibank e HSBC Corretora.

RANDON

Apimec

A diretoria da Randon realiza hoje apresentação do desempenho financeiro da empresa referente ao segundo trimestre e primeiro semestre de 2010, durante reunião da Associação dos Analistas e Profissionais de Investimentos do Mercado de Capitais (Apimec), em São Paulo. A reunião será às 9h, no Hotel Blue Tree Faria Lima (Av. Brigadeiro Faria Lima, 3.989). Estarão presentes o diretor de relações com investidores, Astor Schmitt, e o diretor financeiro, Geraldo Santa Catharina.

BOLSA
Giro financeiro

R$ 4,1 bilhões

foi o volume financeiro registrado ontem no segmento acionário da BM&FBovespa. O principal índice fechou a sessão com variação negativa de 0,34%, aos 67.862 pontos.

JURO
Contrato futuro

10,76%

foi a taxa de fechamento do contrato futuro de DI com vencimento em janeiro de 2011, o mais negociado ontem. O volume financeiro deste contrato atingiu R$ 20,42 bilhões, em 212.765 negócios.

IBOVESPA

Ação	Código	Cotação (R$)			Rentabilidade* (%)	
		Mínima	Máxima	Fechamento	No dia	No ano
ALL AMER LAT UNT N2	ALLL11	16,63	17,01	16,75	0,54	2,83
AMBEV PN	AMBV4	182,49	184,40	183,27	0,09	6,08
B2W VAREJO ON	BTOW3	29,21	30,80	29,39	-3,92	-38,35
BMF BOVESPA ON	BVMF3	13,38	13,53	13,46	0,60	12,16
BRADESCO PN	BBDC4	31,89	32,22	32,00	0,63	7,51
BRADESPAR PN	BRAP4	39,03	39,50	39,40	1,26	3,58
BRASIL ON	BBAS3	30,25	31,10	30,70	1,19	7,28
BRASIL TELEC PN	BRTO4	11,06	11,49	11,09	-2,46	-33,79
BRASKEM PNA	BRKM5	13,57	13,94	13,57	-1,31	-3,62
BRF FOODS ON	BRFS3	23,28	23,75	23,44	-0,09	3,57
CCR RODOVIAS ON	CCRO3	39,64	40,45	40,10	0,75	1,12
CEMIG PN	CMIG4	26,00	26,44	26,25	-0,15	-4,05
CESP PNB	CESP6	25,63	26,20	25,70	-1,15	7,55
CIELO ON	CIEL3	15,75	16,17	15,80	0,77	6,79
COPEL PNB	CPLE6	39,23	39,89	39,50	-0,38	7,59
COSAN ON	CSAN3	23,93	24,70	24,23	-1,10	-3,45
CPFL ENERGIA ON	CPFE3	40,95	41,48	41,30	0,85	21,37
CYRELA REALTY ON	CYRE3	23,40	24,05	23,40	-0,09	-2,30
DURATEX ON	DTEX3	16,73	17,44	17,00	-1,68	5,77
ECODIESEL ON	ECOD3	0,86	0,89	0,87	0,00	-20,18
ELETROBRAS ON	ELET3	22,61	23,12	22,79	-0,91	-10,92
ELETROBRAS PNB	ELET6	27,00	27,59	27,28	-0,62	-8,47
ELETROPAULO PNB	ELPL6	32,40	33,32	32,44	-2,76	18,13
EMBRAER ON	EMBR3	11,53	11,73	11,70	0,60	24,54
FIBRIA ON	FIBR3	29,32	29,96	29,51	-0,30	-24,51
GAFISA ON	GFSA3	12,46	12,82	12,55	0,08	-10,21
GERDAU PN	GGBR4	26,48	26,94	26,55	0,00	-8,45
GERDAU MET PN	GOAU4	32,22	32,80	32,42	-0,25	-6,68
GOL PN	GOLL4	23,76	24,40	23,76	-1,82	-5,94
ITAUSA PN	ITSA4	12,57	12,80	12,68	0,16	9,44
ITAUUNIBANCO PN	ITUB4	38,30	38,80	38,50	0,39	1,27
JBS ON	JBSS3	8,17	8,39	8,28	-0,60	-10,87
KLABIN S/A PN	KLBN4	5,02	5,05	5,03	0,40	-2,99
LIGHT S/A ON	LIGT3	21,31	21,80	21,49	-0,51	-10,23
LLX LOG ON	LLXL3	9,34	9,61	9,34	-1,68	-7,62
LOJAS AMERIC PN	LAME4	14,20	14,51	14,35	0,35	-7,23
LOJAS RENNER ON	LREN3	51,70	53,99	52,44	-0,49	36,01
MMX MINER ON	MMXM3	13,22	13,56	13,30	0,91	32,73
MRV ON	MRVE3	14,96	15,46	15,15	-0,66	9,28
NATURA ON	NATU3	44,20	46,01	44,25	-2,98	26,87
NET PN	NETC4	22,65	22,83	22,78	1,38	-5,08
OGX PETROLEO ON	OGXP3	18,23	18,79	18,32	-1,72	7,13
P.ACUCAR-CBD PNA	PCAR5	57,06	57,79	57,29	-0,02	-11,03
PDG REALT ON	PDGR3	17,51	17,97	17,75	-0,28	3,69
PETROBRAS ON	PETR3	33,15	33,84	33,15	-1,10	-18,86
PETROBRAS PN	PETR4	28,80	29,35	28,83	-0,89	-19,68
REDECARD ON	RDCD3	25,21	25,70	25,31	-2,28	-5,95
ROSSI RESID ON	RSID3	15,03	15,52	15,20	-0,65	0,87
SABESP ON	SBSP3	35,06	35,94	35,50	-0,73	3,77
SID NACIONAL ON	CSNA3	29,96	30,67	30,16	-0,76	11,26
SOUZA CRUZ ON	CRUZ3	72,93	74,21	73,35	-0,88	34,24
TAM S/A PN	TAMM4	28,98	29,75	28,98	-1,60	-20,19
TELEMAR ON	TNLP3	29,89	31,12	29,96	-2,60	-26,87
TELEMAR PN	TNLP4	24,85	25,30	24,86	-0,96	-25,84
TELEMAR N L PNA	TMAR5	45,39	46,54	45,46	-2,24	-26,92
TELESP PN	TLPP4	37,71	38,69	37,72	-2,68	-6,45
TIM PART S/A ON	TCSL3	7,75	8,14	7,84	-2,37	9,65
TIM PART S/A PN	TCSL4	5,27	5,49	5,30	-2,21	6,53
TRAN PAULIST PN	TRPL4	47,61	48,50	48,00	-1,50	0,20
ULTRAPAR PN	UGPA4	92,00	94,20	93,15	0,37	17,96
USIMINAS ON	USIM3	51,04	52,27	51,04	-1,16	2,15
USIMINAS PNA	USIM5	50,01	51,16	50,13	-0,73	1,78
VALE ON	VALE3	50,52	51,15	50,71	0,26	3,17
VALE PNA	VALE5	44,08	44,45	44,15	0,16	5,49
VIVO PN	VIVO4	43,63	44,81	43,98	-0,95	-15,75
IBOVESPA	IBOV	67749	68512	67862	-0,34	-1,06

* Ajustada por proventos, inclusive dividendos. Fonte: Economatica

RENDA FIXA

Fundo	Data	Rent. (%)		Taxa adm. (%)	Aplic. mín. (R$)
		12 meses	No ano		
BB RENDA FIXA LP 50 MIL FICFI	6/AGO	8,48	5,09	1,00	50.000
BB RENDA FIXA LP ESTILO FICFI	6/AGO	8,47	5,09	1,00	-
CAIXA FIC EXEC RF LONGO PRAZO	6/AGO	7,86	4,76	1,10	30.000
CAIXA FIC IDEAL RF LONGO PRAZO	6/AGO	7,33	4,45	1,50	5.000
BB RENDA FIXA 5 MIL FIC FI	9/AGO	7,23	4,42	2,00	5.000
BRADESCO FIC DE FI RF MERCURIO	9/AGO	6,76	4,07	2,50	5.000
BB RENDA FIXA 200 FIC FI	9/AGO	6,08	3,74	3,00	200
BB RENDA FIXA 50 FIC FI	9/AGO	5,58	3,45	3,50	50
ITAU PREMIO RENDA FIXA FICFI	9/AGO	5,17	3,12	4,00	300
BB RENDA FIXA LP 100 FICFI	6/AGO	5,15	3,14	4,00	100

DI

Fundo	Data	Rent. (%)		Taxa adm. (%)	Aplic. mín. (R$)
		12 meses	No ano		
BB REFERENCIADO DI ESTILO FICFI	9/AGO	8,18	4,97	1,00	ND
ITAU PERS MAXIME REF DI FICFI	9/AGO	8,16	4,93	1,00	80.000
CAIXA FIC DI LONGO PRAZO	6/AGO	6,76	4,13	2,00	100
BB REFERENCIADO DI 5 MIL FIC FI	9/AGO	6,56	4,01	2,50	5.000
BB NC REF DI LP PRINCIPAL FIC FI	6/AGO	6,23	3,81	2,47	100
BB REFERENCIADO DI 200 FIC FI	9/AGO	5,96	3,66	3,00	200
HSBC FIC REF DI LP POUPMAIS	9/AGO	5,39	3,40	3,00	30
ITAU PREMIO REF DI FICFI	9/AGO	4,91	3,02	4,00	1.000
BRADESCO FIC DE FI REF DI HIPER	9/AGO	4,54	2,72	4,50	100
SANTANDER FIC FI CLAS REF DI	9/AGO	4,18	2,57	5,00	100

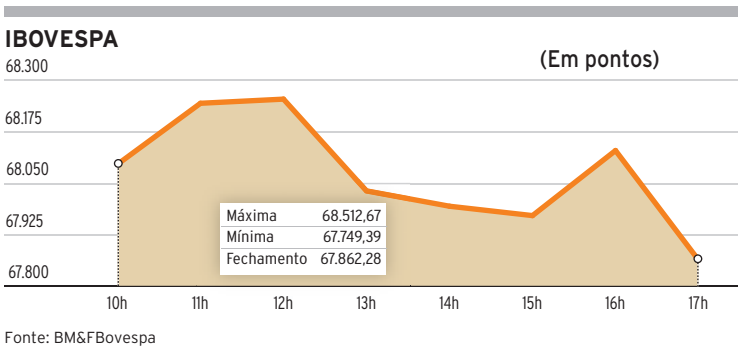
AÇÕES

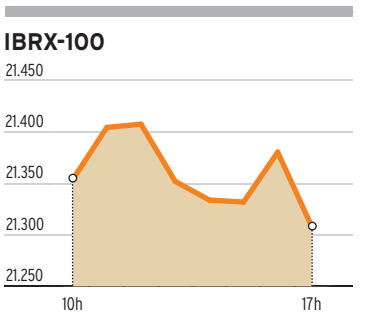
Fundo	Data	Rent. (%)		Taxa adm. (%)	Aplic. mín. (R$)
		12 meses	No ano		
BB ACOES VALE DO RIO DOCE FI	6/AGO	34,54	2,52	2,00	200
CAIXA FMP FGTS VALE I	6/AGO	34,40	1,84	1,90	-
BRADESCO FIC DE FIA	6/AGO	17,37	(2,39)	4,00	-
BRADESCO FIC DE FIA IV	6/AGO	16,22	(2,50)	ND	-
BRADESCO FIC DE FIA MAXI	6/AGO	15,93	(2,49)	4,00	-
UNIBANCO BLUE FI ACOES	6/AGO	12,74	(5,04)	5,00	200
ITAU ACOES FI	6/AGO	12,22	(6,95)	4,00	1.000
MB FUNDO DE INV EM ACOES	6/AGO	8,27	(1,85)	7,00	100
ALFA FIC DE FI EM ACOES	6/AGO	5,10	(9,67)	8,50	-
BB ACOES PETROBRAS FIA	6/AGO	(11,12)	(19,06)	2,00	200

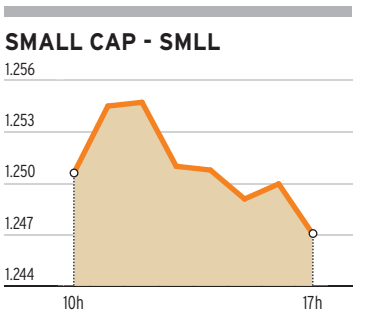
MULTIMERCADOS

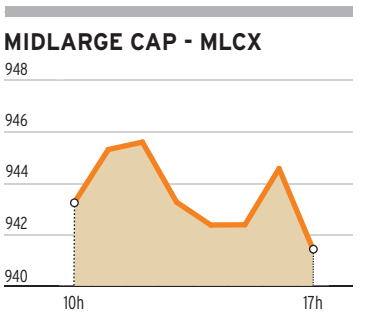
Fundo	Data	Rent. (%)		Taxa adm. (%)	Aplic. mín. (R$)
		12 meses	No ano		
REAL CAP PROT VGOGH 3 FI MULTIM	6/AGO	13,98	7,32	2,50	10.000
ITAU PERS MULT AGRESSIVO FICFI	6/AGO	8,96	1,05	2,00	5.000
REAL CAP PROT VGOGH 4 FI MULTIM	6/AGO	8,78	5,66	2,30	5.000
BB MULTIM TRADE LP ESTILO FICFI	6/AGO	8,66	4,98	1,50	-
ITAU PERS K2 MULTIM FICFI	6/AGO	8,48	4,56	1,50	50.000
CAPITAL PERF FIX IB MULT FIC	6/AGO	8,43	5,12	1,50	20.000
ITAU PERS MULTIE MULT FICFI	6/AGO	8,22	4,69	1,25	5.000
ITAU PERS MULT ARROJADO FICFI	6/AGO	8,15	2,29	2,00	5.000
ITAU PERS MULT MODERADO FICFI	6/AGO	7,78	2,88	2,00	5.000
SANTANDER FIC FI ESTRAT MULTIM	6/AGO	4,57	2,73	2,00	50.000

*Taxa de performance. Ranking por número de cotistas.
Fonte: Anbima. Elaboração: Brasil Econômico









Fonte: BM&FBovespa

MUNDO

Cortes colocam em xeque futuro do governo britânico

Após 100 dias no poder, premiê David Cameron não conseguiu engajar apoio à redução do Estado

Pedro Ugarte/AFP

David Cameron: tentativa de mostrar que ele não é uma "nova Thatcher"

Após quase 100 dias no poder, o primeiro-ministro britânico, David Cameron, está tendo dificuldades para vender sua visão de Estado reduzido aos eleitores ingleses, que aguardam os cortes de gastos mais rígidos em décadas de governo.

Cameron, que depois das eleições de maio formou a primeira coalizão governamental da Inglaterra desde 1945, pretende diminuir o tamanho do governo, transferir mais responsabilidade à população local e expandir o papel voluntário.

Chamando a ideia de "Grande Sociedade", o líder conservador diz que ela é sua "maior paixão", um novo tipo de política que, segundo ele, resultará na maior redistribuição de poder dos tempos modernos.

Entre as ideias discutidas estão encarregar grupos voluntários da reabilitação de prisioneiros libertos, da administração de grupos da juventude e de algumas bibliotecas e museus.

Cameron diz que a "capacitação da comunidade" vai além de conseguir caridade para realizar o trabalho do governo, e que ela dará mais poder aos cidadãos no gerenciamento da agência de correios local e na aprovação de planos de construção, por exemplo.

Ameaça

Contudo, a apatia pública, a oposição de sindicatos, tensões dentro da coalizão e a falta de financiamento podem destruir os planos do premiê, segundo analistas. O ministro das Finanças britânico, George Osborne, anunciará detalhes sobre as inéditas medidas de austeridade em 20 de outubro.

A expectativa é que as medidas de austeridade a serem anunciadas em outubro sejam as mais duras das últimas décadas

"Para fazer essas coisas você precisa ter mais dinheiro. Pedir não é suficiente", disse o professor Steven Fielding, diretor do Centro de Política da Universidade de Nottingham. A ex-primeira-ministra conservadora Margaret Thatcher, última líder britânica a recuar as fronteiras do Estado, teria adotado uma posição mais dura, fechando serviços, argumenta Fielding. "A Grande Sociedade é a retórica com a qual Cameron está tentando convencer as pessoas de que não é Thatcher", disse ele.

A Grande Sociedade de Cameron foi comparada por analistas à "sociedade da propriedade" do ex-presidente norte-americano George W. Bush e à transferência de alguns dos poderes do Estado francês aos governos locais nos anos 1980. ■ **Reuters**

Pentágono também faz redução de custos

O secretário americano de Defesa, Robert Gates, anunciou ontem medidas para diminuir os custos de funcionamento do Pentágono, entre elas uma redução de 10% anual do orçamento destinado às empresas terceirizadas e o corte de um de seus principais cargos. Gates pretende eliminar o posto de chefe do Comando das Forças Conjuntas, com sede na Virgínia (leste), que tem como missão treinar e deslocar soldados provenientes de diferentes unidades para atuarem juntos. Este comando possui um orçamento anual de cerca de US$ 240 milhões, disse Gates na segunda-feira durante uma entrevista coletiva à imprensa. **AFP**

Raheb Homavandi/Reuters

Irã volta a enriquecer urânio, diz agência

A Agência Internacional de Energia Atômica (Aiea) confirmou que o Irã recorreu a um segundo conjunto de centrífugas para tornar mais eficaz o processo de enriquecimento de urânio em sua usina nuclear de Natanz, contrariando as resoluções da ONU sobre o assunto. Segundo o líder iraniano **Mahmoud Ahmadinejad**, o objetivo destas atividades é criar combustível para um reator de pesquisa médica. O enriquecimento é uma atividade controvertida devido ao seu possível uso duplo, militar e civil.

AGENDA DO DIA

- Reino Unido divulga a balança comercial de junho.
- Banco Central americano (Fed) realiza reunião sobre taxa de juros.
- Japão informa encomendas de máquinas (junho) e taxa de juros.
- China anuncia vendas, produção e balança comercial de julho.

Danish Siddiqui/Reuters

CARGA AO MAR

Contêineres caem do navio indiano Chitarian no Mar Arábico perto de Mumbai, após o cargueiro se chocar com uma embarcação da Guarda Costeira da Índia. Após o choque, cerca de 200 contêineres caíram no mar, mas a maior preocupação das autoridades é o meio ambiente. Técnicos em navios e helicópteros iniciaram uma luta para evitar que o óleo dos tanques do navio escapasse em grande quantidade para o oceano. Equipes de emergência ambiental foram colocadas em alerta para uma possível operação de limpeza, enquanto barcos de pesca foram proibidos de navegar pela região até o fim do perigo.

Chávez se encontra com líder colombiano

Presidentes tentarão retomar relações bilaterais, rompidas há quase 20 dias

O presidente da Venezuela, Hugo Chávez, vai se encontrar na tarde de hoje com o recém-empossado mandatário da Colômbia, Juan Manuel Santos, na cidade de Santa Marta, no Caribe colombiano. A reunião será realizada na Quinta San Pedro Alejandrino, onde morreu o Simón Bolívar patrono da independência de vários países sul-americanos, em 1830.

Santos e Chávez tentarão retomar as relações bilaterais, rompidas por Caracas em 22 de julho depois que o governo do ex-presidente Alvaro Uribe denunciou a suposta presença de 1,5 mil guerrilheiros das Forças Armadas Revolucionárias da Colômbia (Farc) escondidas na Venezuela.

O encontro, que coincidirá com o aniversário de 59 anos do presidente Santos, foi decidido no domingo em uma reunião dos chanceleres da Colômbia, María Angela Holguín, e da Venezuela, Nicolás Maduro, em Bogotá, no dia seguinte à posse de Santos.

> Reunião na Colômbia será no local onde morreu Simón Bolívar, patrono da independencia dos países sul-americanos

As relações entre os dois países começaram a se deteriorar em julho de 2009, quando o presidente Chávez decidiu congelá-las em sinal de rejeição a um acordo militar entre Bogotá e Washington, e chegou ao seu pior ponto com a quebra há três semanas.

Enquanto isso, o novo vice-presidente da Colômbia, Angelino Garzón, foi submetido ontem a uma cirurgia no coração, depois de ter sido hospitalizado com dores no peito. Garzón recebeu cinco pontes coronárias e se encontra em recuperação na unidade de terapia intensiva de uma clínica, onde sua evolução será acompanhada pelos médicos ao longo das próximas 48 horas. Sua condição é descrita como estável. ■ **AFP**

Castelo Energética S.A. - CESA

CNPJ/MF 03.514.576/0001-65 - NIRE 35.300.327.624

Ata da Assembléia Geral Ordinária e Extraordinária Realizada em 07 de Abril de 2010

1. Data, Hora e Local: Realizada no dia 07 de abril de 2010 às 11:00 horas, na sede social da Companhia, na Cidade de São Paulo, Estado de São Paulo, na Rua Bandeira Paulista, 530 - 12º andar/parte, Itaim Bibi, CEP 04532-001. **2. Convocação e Presença:** Dispensada a publicação de editais de convocação, na forma do disposto no artigo 124, § 4º, da Lei nº 6.404/76, por estar presente a acionista que representa a totalidade do capital social, conforme assinatura constante do Livro de Presença de Acionistas da Companhia. **3. Mesa:** Dr. Luiz Otavio Assis Henriques e Dra. Andréa Mazzaro Carlos De Vincenti que atuaram na qualidade de Presidente e Secretária dos trabalhos, respectivamente. **4. Ordem do Dia: Em Matéria Ordinária: (i)** tomar as contas dos administradores, examinar, discutir e votar o Relatório da Administração e as Demonstrações Financeiras, acompanhadas do Parecer dos Auditores Externos Independentes, referentes ao exercício findo em 31 de dezembro de 2009; **(ii)** aprovar a destinação do lucro líquido e a distribuição de dividendos referentes ao exercício de 2009; **(iii)** aprovar a fixação da remuneração global dos administradores; e **(iv)** aprovar a mudança de jornal das publicações legais da Companhia; **Em Matéria Extraordinária: (v)** aprovar o aumento do capital social da Companhia dos atuais R$23.458.269,41 (vinte e três milhões, quatrocentos e cinqüenta e oito mil, duzentos e sessenta e nove reais e quarenta e um centavos), para R$37.308.269,41 (trinta e sete milhões, trezentos e oito mil, duzentos e sessenta e nove reais e quarenta e um centavos), sem emissão de novas ações; e **(vi)** aprovar a alteração do *caput* do artigo 5º do Estatuto Social da Companhia. **5. Deliberações:** Após prestados os devidos esclarecimentos, a única acionista: **Em Matéria Ordinária: 5.1 -** Com a abstenção dos legalmente impedidos, aprovou o Relatório da Administração e as Demonstrações Financeiras, relativas ao exercício social findo em 31/12/2009, conforme publicação realizada no jornal Valor Econômico e no Diário Oficial do Estado de São Paulo nas edições de 03 de março de 2010. **5.2 -** Aprovou a destinação do lucro líquido ajustado do exercício findo em 31/12/2009, no valor de **R$16.467.858,37** (dezesseis milhões, quatrocentos e sessenta e sete mil, oitocentos e cinqüenta e oito reais e trinta e sete centavos) como distribuição de dividendos equivalentes a 100% (cem por cento) do referido lucro líquido, da seguinte forma: **(a)** Deliberaram não constituir reserva legal neste exercício, conforme previsto no artigo 193, §1º da Lei 6.404 de 15/12/1976. **(b) R$3.948.000,00** (três milhões, novecentos e quarenta e oito mil reais), como juros sobre o capital próprio, relativos ao exercício social de 2009, imputáveis ao dividendo obrigatório, objeto de deliberação e aprovação na Assembléia Geral Extraordinária da Companhia realizada em 22/12/2009. **(c)** Distribuição de Dividendos no valor total de **R$12.519.858,37** (doze milhões, quinhentos e dezenove mil, oitocentos e cinqüenta e oito reais e trinta e sete centavos). **5.3 -** Aprovou a fixação da remuneração global anual para os membros da Diretoria, no limite máximo de R$20.000,00 (vinte mil reais), para o período de abril de 2010 a março de 2011, inclusive. **5.4 -** Aprovou que os jornais em que a Companhia passa a realizar suas publicações legais sejam: "Diário Oficial do Estado de São Paulo", e "Brasil Econômico". **Em Matéria Extraordinária: 5.5 -** Aprovou o aumento do capital social da Companhia dos atuais **R$23.458.269,41** (vinte e três milhões, quatrocentos e cinqüenta e oito mil, duzentos e sessenta e nove reais e quarenta e um centavos), para **R$37.308.269,41** (trinta e sete milhões, trezentos e oito mil, duzentos e sessenta e nove reais e quarenta e um centavos), sem emissão de novas ações, mediante a capitalização de créditos de titularidade da única acionista, **Energest S.A.**, decorrentes de Adiantamento para Futuro Aumento de Capital (AFAC), no valor de R$13.850.000,00 (treze milhões e oitocentos e cinqüenta mil reais). **5.6 -** Face ao aumento de capital aprovado conforme item 5.5 acima, aprovou a alteração do *caput* do Artigo 5º do Estatuto Social da Companhia, o qual passa a vigorar com a seguinte nova redação: "**Artigo 5º -** O capital social subscrito é de R$37.308.269,41 (trinta e sete mihões, trezentos e oito mil, duzentos e sessenta e nove reais e quarenta e um centavos) representado por 10.001 (dez mil e uma) ações ordinárias nominativas e sem valor nominal.". **Encerramento:** Oferecida a palavra a quem dela quisesse fazer uso e como ninguém se manifestou, foram encerrados os trabalhos e suspensa a Assembléia pelo tempo necessário à impressão desta ata em lote de folhas soltas, em forma de sumário, conforme faculta o artigo 130, parágrafo 1º, da Lei nº 6.404/76, a qual após ter sido reaberta a sessão, foi lida, achada conforme, aprovada e assinada pela acionista presente. **Presidente da Mesa**: Dr. Luiz Otavio Assis Henriques. **Secretária da Mesa**: Dra. Andréa Mazzaro Carlos De Vincenti. **Acionistas: Energest S.A.**, representada por sua procuradora Dra. Andrea Mazzaro Carlos De Vincenti. Declaro que a presente é cópia fiel extraída do original. **Andréa Mazzaro Carlos De Vincenti -** Secretária da Mesa. **Registrada na JUCESP sob o nº 279.103/10-4 em sessão de 03/08/2010. Secretária Geral: Kátia Regina Bueno de Godoy.**

Brasil Econômico

Brasil Econômico é uma publicação da Empresa Jornalística Econômico S.A, com sede à Avenida das Nações Unidas, 11.633, 8º andar - CEP 04578-901 - Brooklin - São Paulo (SP) - Fone (11) 3320-2000
Central de atendimento e venda de assinaturas: 4007 1127 (capitais), 0800 6001127 (demais localidades)
atendimento@brasileconomico.com.br
É proibida a reprodução total ou parcial sem prévia autorização da Empresa Jornalística Econômico S.A.
ISSN 2176-0170 00242>
9 772176 017014

ÚLTIMA HORA

Vale já produz níquel em Goro

Após atraso de quase dois anos no início das operações do Projeto Goro, localizado na Nova Caledônia, colônia francesa na Oceania, a Vale comunicou ontem a produção das "primeiras quantidades de produtos de metal de níquel". A empresa não precisou o volume produzido. Goro está atrasado devido a problemas na tecnologia utilizada para beneficiar o mineral e a entraves ambientais enfrentados na região. A projeção é de operação plena a partir do final de 2010, após receber US$ 4 bilhões para produzir 58 mil toneladas de níquel laterítico ao ano e 4 mil toneladas anuais de cobalto. "O trabalho de comissionamento das operações do Goro está quase completo", diz a empresa em nota.

A mineradora tem uma série de investimentos programados para produzir 108 mil toneladas anuais de níquel em três projetos calculados em US$ 4,8 bilhões. O principal deles, Onça Puma, foi paralisado em 2009 por falta de licença ambiental. A Vale conseguiu, em maio, a Licença de Operação para tocar o investimento de US$ 2,3 bilhões em Ourilândia do Norte (PA). A mina deve produzir 52 mil toneladas ao ano. ■ **Nivaldo Souza**

Ag. Vale

Mineração terá US$ 62 bi até 2014

O volume total de investimentos no setor de mineração no Brasil de 2010 a 2014 deverá alcançar US$ 62 bilhões, informou ontem o Instituto Brasileiro de Mineração (Ibram). O órgão elevou a estimativa para o valor total de investimento no período, que era de US$ 54 bilhões.

"É um novo recorde", disse o presidente do Ibram, Paulo Camillo Penna. "Entraram novos projetos desde a revisão de abril". Penna vê otimismo no setor com a melhora da Europa e a continuidade de expansão da China. **Reuters**

Jonathan Fickies/Bloomberg

Verizon e Google unidos para monitorar a web

A operadora americana Verizon e o Google apresentaram ontem uma proposta que visa fiscalizar o tráfego de dados na internet. A iniciativa surgiu após a Comissão Federal de Comunicações dos Estados Unidos fracassar no acordo entre serviços e companhias de web sobre a neutralidade da rede, o que significa que provedores de Internet não podem interferir no acesso às informações com bloqueio ou diminuição da velocidade de conexão nem cobrar por sites que estabeleçam acesso mais rápido. As empresas ainda afirmaram que o documento poderá servir de modelo para uma futura lei. ■ **Reuters**

Hypermarcas concentra produção farmacêutica

Com investimento de R$ 100 milhões, a companhia passará para o Polo Farmacêutico e Químico de Anápolis (GO) toda a produção e distribuição de medicamentos, que inclui marcas de peso como Doril, Estomazil, Benegrip e Atroveran. A estratégia teve início com a aquisição do laboratório NeoQuímica, no final de 2009, e a expectativa é que o local concentre toda a operação no segmento a partir julho de 2011 com capacidade de produção anual de 50 bilhões de comprimidos. A iniciativa visa melhoras de produtividade, maior sinergia na distribuição dos produtos da companhia e redução dos custos, cuja projeção é de uma economia em torno de R$ 50 milhões por ano.

O investimento na concentração da área de medicamentos é o pilar para a estratégia agressiva que a empresa pretende no segmento. Só neste ano já foram lançados mais de 180 produtos. Desde que adquiriu a NeoQuímica por cerca de R$ 1,3 bilhão, a Hypermarcas já ampliou a distribuição dos principais medicamentos da marca de 60% para 80% do território nacional em apenas seis meses e a expectativa é que os produtos estejam em todo o país até 2011.

Além das mudanças de sua operação farmacêutica, a Hypermarcas tem planos também para a produção de seus itens em Higiene Pessoal, que deve se concentrar em Mogi das Cruzes, interior paulista. No local, fica o centro industrial da Mabesa, adquirida na última sexta-feira, 6, pela Hypermarcas por R$ 350 milhões. Em comunicado, a companhia informou que "a aquisição da Mabesa vem ao encontro dos objetivos estratégicos da companhia de aquisições de marcas e ativos no setor de Beleza e Higiene Pessoal". ■ **Fábio Suzuki**

Ricardo Galuppo
rgaluppo@brasileconomico.com.br
Diretor de Redação

Uma reforma possível

Mencionei ontem um plano de Reforma da Previdência elaborado pelo economista André Lara Resende no final do primeiro mandato do presidente Fernando Henrique Cardoso. Volto hoje ao assunto para satisfazer a curiosidade de alguns leitores sobre um aspecto importante do projeto. Muitos consideram uma mudança positiva na Previdência praticamente impossível, algo que só aconteceria como resultado de "magia". Para esses, é dificílimo encontrar um mecanismo de transição entre o atual sistema de caixa (em que a contribuição dos trabalhadores da ativa paga os vencimentos de quem já deixou de trabalhar) e o desejado sistema de capitalização (no qual o trabalhador de hoje investiria numa conta que pagaria sua própria aposentadoria amanhã). De acordo com os que não acreditam no plano, alguém sempre sairia prejudicado: a mudança colocaria em risco a saúde das contas públicas ou prejudicaria quem está perto de se aposentar.

O plano de Lara Resende foi demonizado pela oposição da época como prova de política neoliberal

A ideia de Lara Resende era simples. Seria criado um mecanismo contábil que calcularia, com base no histórico da contribuição de cada trabalhador da ativa, o valor a que o trabalhador teria direito caso se aposentasse hoje. Para chegar ao saldo dessa conta, seria feito o cálculo dos juros e da correção devidos sobre as contribuições. A ideia era chegar a um número que permitisse pagar a quem estivesse perto de se aposentar um valor igual (ou muito próximo) ao que teria direito caso o sistema não sofresse mudanças. Isso livraria o governo de críticas.

Para quem já estivesse perto da aposentadoria, a mudança seria imperceptível. No caso de trabalhadores que ainda tivessem, por exemplo, 15 anos de trabalho pela frente, o sistema seria híbrido: parte do valor seria calculada com base no modelo contábil e parte seria paga pelos rendimentos de um fundo formado, exatamente, pelas contribuições dos trabalhadores. Esse fundo seria utilizado para financiar o desenvolvimento do país. No caso das pessoas que entrassem agora no mercado, toda a aposentadoria seria garantida pelo fundo. O plano de Lara Resende foi demonizado pela oposição da época como mais uma prova do modelo neoliberal do governo FHC. Agora, com certeza, muita gente já mudou de ideia. A pergunta é: por que não ressuscitá-la? ■

www.brasileconomico.com.br

DESTAQUE

Lucro da MRV mais que dobra e atinge R$ 150,5 milhões

A construtora e incorporadora MRV Engenharia apresentou um salto de 103,6% no lucro líquido para o segundo trimestre, somando R$ 150,5 milhões, o melhor resultado já obtido pela companhia no período. Na primeira metade do ano, a MRV teve lucro de R$ 266,3 milhões, cifra 116,6% superior ao apurado um ano antes.

Acompanhe em tempo real
www.brasileconomico.com.br

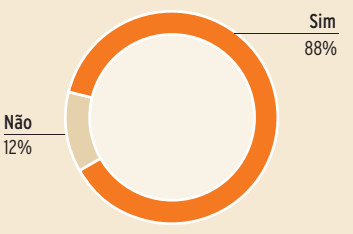
MAIS LIDAS ONTEM

- **BB**, **Bradesco** e **BES** se unem para atuar na África
- **Bancos** ajudam pequena e média a se internacionalizar
- **Lucro** maior tem impacto limitado no preço das ações
- **Redecard** fará a captura de operações da Sicredi
- **Banco Safra** lucra R$ 512,2 milhões no 1º semestre

Leia versão completa em
www.brasileconomico.com.br

ENQUETE

O Federal Reserve deve manter o juro entre 0% e 0,25% no encontro desta semana?



Fonte: BrasilEconomico.com.br

Vote em
www.brasileconomico.com.br

ESPECIAL
SHOPPING
CENTERS

SUPLEMENTO - 10 DE AGOSTO, 2010

O Brasil vai às compras

- *Perspectiva é que shoppings faturem quase R$ 80 bilhões em 2010*
- *Forte expansão do mercado atrai interesse de investidores estrangeiros*
- *Além do Nordeste, Norte do país está na mira das administradoras*

Dreamstime

Brasil Econômico

ENTREVISTA

Shopping induz varejo a ser mais eficiente

Para Luiz Fernando Veiga, da Abrasce, espaço para novos empreendimentos, consequência do crescimento da economia, levou negócios estabelecidos a buscarem renovação

TEXTO **ROSELI LOPES**

Em apenas dois anos, 66% dos shopping centers brasileiros foram submetidos a um programa de rejuvenescimento. O motivo: não perder espaço para os novos empreendimentos que chegaram ao mercado e para os que serão inaugurados até o final de 2011, conta Luiz Fernando Pinto Veiga, presidente da Associação Brasileira de Shopping Centers (Abrasce). Ele diz que, apesar de haver ainda um grande espaço para o crescimento do número de shoppings no país, a preocupação dos administradores desses empreendimentos do varejo não é infundada: "Hoje, os shopping centers já nascem vencedores, dando certo", afirma. Tão certo que, de acordo com o presidente da Abrasce, vêm mudando a cara do varejo. Acompanhe abaixo trechos da entrevista concedida pelo executivo.

Murillo Constantino

Luiz Fernando Pinto Veiga
Presidente da Abrasce

A grande maioria dos shopping centers que estćo sendo lanēados no mercado traz praticamente as mesmas lojas-āncora e também boa parte das marcas que estćo em seus concorrentes. Dį para falar em diferencial e se sobressair para atrair clientes?
O segredo está em ganhar espaço. A maioria dos lojistas tem o seguinte pensamento: ou vou para o shopping novo ou meu concorrente vai. Então tenho de ir. Mas uma coisa importantíssima é que um shopping inaugurado hoje está absolutamente em dia com a tendência do varejo nacional. Ele chega com 100% das lojas adequadas ao momento nacional, diferentemente daquele lançado há cinco, dez ou mais anos, que tem diferenças no mix de lojas, para não dizer que está desatualizado.

Quando o senhor fala em tendência do varejo, o que mudou no varejo que fez com que os shoppings sejam hoje apontados por especialistas da área como um comércio de excelência?
Acho que é o inverso. Em minha opinião, os shopping centers é que fizeram o segmento mudar. Com um planejamento de marketing comercial muito mais eficaz do que aquele que sempre foi usado no mercado livre, o shopping induziu o varejo a ser mais eficiente, trazendo benefícios para o comércio de rua. Hoje, o varejo de rua que não quer naufragar tem baseado seu negócio nos traços marcantes do êxito dos shopping centers. E copia. Veja o caso da rua Oscar Freire, que se transformou em um shopping a céu aberto, com os lojistas passando a defender todos os conceitos de shopping. Muitas lojas antigas se modernizaram.

Qual o varejo que está surgindo dos shopping centers?
É um varejo cada vez mais preocupado com a satisfação do consumidor. Um exemplo emblemático é a rede de material esportivo Centauro (do grupo mineiro MG Master), que tem praticamente todas suas lojas dentro de shopping centers. A Centauro ensinou o consumidor a lidar com artigos de esporte, são uma aula de como comprar bem, pois permite ao cliente testar o produto antes da compra. E o que é isso no fundo? É o varejista cada vez mais preocupado em fazer com que o consumidor sinta-se bem, fique satisfeito com o produto que adquiriu.

Significa dizer que sempre que um novo shopping é aberto o consumidor irá encontrar algo bem diferente?
O shopping center não envelhece, não pode envelhecer, senão ele acaba. Qual o recurso que resta ao administrador quando um novo shopping é lançado na mesma cidade, às vezes vizinho ao seu? Renovar. Criar. Em dois anos apenas, 66% dos shoppings brasileiros passaram por um revigoramento. Por meio de expansões, agregaram lojas com perfil em linha com o novo empreendimento que chegou. Ninguém perde tempo. No dia 30 de setembro, o BH Shopping deve inaugurar 80 lojas em um novo piso que acaba de ser construído. Fez isso porque não pode perder a parada para o shopping novinho que está chegando à cidade [ele se refere ao empreendimento da Aliansce]. Outro exemplo parecido é o Iguatemi, de São Paulo. Assim que anunciou que faria um shopping em Brasília, a Multiplan anunciou a revitalização do Park Shopping, com a inauguração de lojas mais elitizadas, porque sabe que o concorrente chegará com esse perfil de marcas. É muito dinheiro investido em um shopping para deixar ele ficar velho.

> **Qual o recurso que resta ao administrador quando um novo shopping é lançado na mesma cidade, às vezes vizinho ao seu? Renovar**

Não envelhecer então é a deixa para o sucesso?
Quando um empreendimento desses é lançado no mercado, está fadado a ter sucesso porque, antes disso, já foram feitos estudos minuciosos para saber qual a carência do local e dos consumidores da região onde ele será erguido. Por isso, quem já está aí precisa se renovar, porque o mercado de shoppings não está saturado como dizem. Só na cidade de São Paulo cada vez mais vemos um shopping ser erguido em frente ou ao lado de outro. E os dois têm clientes. E os clientes serão bem servidos em qualquer um que ele vá. Há bairros de São Paulo que têm potencial de consumo maior do que muita cidade do interior.

Quem são hoje os grandes investidores dos shoppings?
A associação com empreendedores internacionais ainda é a maior colaboração para o crescimento dos shoppings no Brasil. São grandes empresários dos Estados Unidos, do Canadá, de Portugal, por exemplo, presentes no setor por meio de participação acionária. Há exceções, como o grupo JCPM, de Recife, que usa recursos próprios. A boa notícia é que o retorno de todo esse investimento tem vindo do aumento do consumo. É preciso lembrar que os shoppings são varejo e que, portanto, se beneficiam de tudo o que faz as vendas aumentarem.

Além do trio renda maior, consumo em alta e economia robusta, há outro segredo da boa forma que o setor vem mostrando?
Acho que, além do maior poder de compra do brasileiro, o caos urbano conduz as pessoas a esses estabelecimentos. Para mim, esses dois fatores são fundamentais.

Quais os desafios do setor para crescer ainda mais?
O desafio é continuar investindo na criatividade e na competência de marketing que os shopping centers têm. É um desafio permanente. O shopping não pode cochilar. A concorrência é grande e cada vez mais ele tem de ser competente. Felizmente, os empreendedores são. Por isso os investidores estão sendo atraídos para as parcerias, em vez de investirem sozinhos no Brasil. Eles estão se juntando aos empresários que conhecem o setor, porque é preferível ter 30% de um negócio vitorioso do que 100% de um mico. Quem está entrando, não está entrando para perder.

1º

O MorumbiShopping
ACABA DE SER ELEITO
O MELHOR SHOPPING DE São Paulo
PELA TERCEIRA VEZ.*

A Multiplan investe e se dedica,
há 28 anos, a fazer do MorumbiShopping
o melhor e mais completo shopping da cidade.
Agora, esse trabalho foi reconhecido
também pelo jornal *O Estado de São Paulo*
com o prêmio Guia Shoppings 2010.
Queremos compartilhar mais essa grande conquista
e agradecer a vocês, nossos clientes e lojistas.

* *Veja São Paulo*, em 2008, e *O Estado de São Paulo*, em 2008 e 2010.

MorumbiShopping

Multiplan
35 anos multiplicando o que a vida tem de melhor.

PANORAMA

1

2

Faturamento de empreendimentos

Expansão do mercado brasileiro começa a atrair o interesse de investidores estrangeiros, em particular

TEXTO **ROSELI LOPES**

O Brasil caminha para ser o novo porto seguro do comércio varejista mundial, com foco nos shopping centers, e deve atrair novos investidores do setor, em especial dos Estados Unidos. Em abril do ano passado, como efeito da crise financeira, 4 mil lojas do varejo americano encerraram suas atividades, e o setor de shoppings congelou investimentos. Com isso, um número considerável de investidores trocou sua atuação no varejo americano pelo brasileiro. No início do ano, o Brasil foi destaque em Las Vegas, durante a GlobalShop, congresso do varejo com grande influência sobre o mercado global, ao ser apresentado aos investidores internacionais. Em março, em Nova York, durante a Retail's Big Show, maior feira do comércio varejista mundial, o país voltou à cena, apontado como um mercado altamente atraente em pesquisa do International Chamber of Commerce (ICC), organização empresarial, como um dos quatro mercados de varejo mais promissores, ao lado da China, da Índia e do Canadá.

Como pano de fundo desse cenário favorável ao Brasil, estão atrativos como o aumento da renda do consumidor e da massa salarial do brasileiro, a queda do desemprego e as questões tributárias mais definidas. Isso tudo traz mais segurança para o investidor internacional, avalia Guilherme Baldacci, diretor de Treinamento & Desenvolvimento da GS&MD Gouvêa de Souza. "Esse quadro tem impacto direto no consumo e no fortalecimento do varejo, que cresceu 6% nos últimos 12 meses", diz Baldacci. Vale lembrar que, em 2009, o comércio varejista brasileiro recebeu uma injeção de R$ 71 bilhões apenas com as vendas realizadas nos shopping centers. Esse montante representou uma expansão da receita dos centros de compras de 56% nos últimos cinco anos e de quase 10% em 2009, comparada ao ano anterior, nos números da Associação Brasileira de Shopping Centers (Abrasce).

"A diferença dos shoppings atuais para os antigos é a construção em si

AUGUSTO ILDEFONSO DA SILVA, diretor de relações institucionais da Alshop

Na avaliação de Baldacci, os números são expressivos porque mostram que, embora a quantidade de shoppings tenha aumentado (cresceu 16% no mesmo período acima), foi o consumo que apresentou a maior alta. Para 2010, a projeção de faturamento chega a R$ 79,5 bilhões, nos números da Abraesce. Se as estimativas se confirmarem, o crescimento, de 12% sobre a receita de 2009, será o maior dos últimos cinco anos. Em valores, será recorde. "Os shopping centers são a maior prova de inovação por que o varejo vem passando", diz Ricardo Pastore, coordenador de Estudos de Varejo da Escola Superior de Propaganda e Marketing (ESPM). Basta dar uma olhada no crescimento dos empreendimentos.

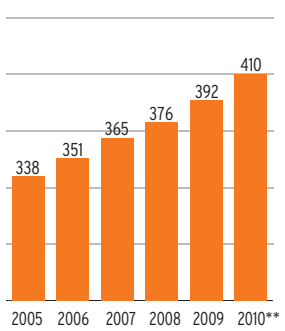
QUASE 30 NOVOS SHOPPINGS EM 2011

Dados da Abraesce mostram que, em 2009, foram inaugurados 16 shoppings, com uma Área Bruta Locada (ABL) total de 9,1 milhões de metros quadrados. Até dezembro deste ano, deverão estar em funcionamento outros 15, com ABL de 9,6 milhões. No próximo ano, 29 novos shoppings devem ser lançados. Alguns pisarão pela primeira vez em algumas cidades, como a Aliansce, que inaugura o Boulevard Shopping em outubro, na cidade de Belo Horizonte."O shopping marcará nosso primeiro empreendimento no estado de Minas Gerais, solidificando nossa atuação na região Su-

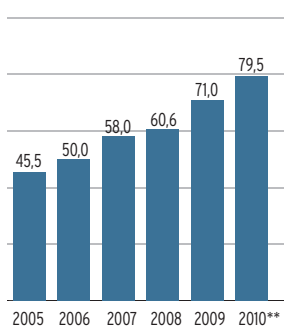
RAIO X DA EXPANSÃO DOS CENTROS DE COMPRA NO BRASIL

Faturamento quase dobrou nos últimos cinco anos

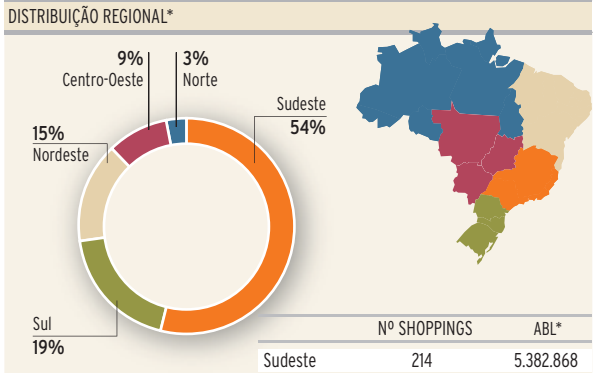
EVOLUÇÃO DO NÚMERO DE SHOPPING EM UNIDADES



EVOLUÇÃO DA RECEITA, EM R$ MILHÕES



DISTRIBUIÇÃO REGIONAL*



	Nº SHOPPINGS	ABL*
Sudeste	214	5.382.868
Sul	77	1.611.699
Nordeste	58	1.287.863
Centro-Oeste	36	764.646
Norte	11	296.539
Total	**396**	**9.343.615**

Fonte: Abrasce *Inclui apenas os shoppings inaugurados
Os dados foram calculados com base em amostra de shoppings
**Estimativa

*No mês de junho, 2010
**Área Bruta Locável em m²

Fotos: Divulgação

1. Perspectiva de como ficará o Shopping Via Brasil, em São Paulo
2. Projeto para expansão do Shopping Tamboré, em Barueri, São Paulo
3. Croqui do West Shopping, empreendimento em Campo Grande, no Rio de Janeiro
4. Nova fachada prevista para o Recreio Shopping, no Rio de Janeiro

deve atingir quase R$ 80 bi em 2010

dos Estados Unidos, afetados pela crise econômica internacional

deste. Serão 213 lojas em 43,2 mil metros quadrados de ABL. O investimento apenas da Aliansce é de R$ 260 milhões.

Para o empresário João Carlos Paes Mendonça, do grupo JCPM, dono do maior shopping center de Recife, "o setor de shoppings estava parado, o país vinha de uma inflação grande e ninguém queria investir com os juros altos após o Plano Real". "Mas o ajuste da economia despertou o interesse dos empresários e chamou a atenção dos investidores". Depois de inaugurar o primeiro shopping center há três anos, o JCPM, que atuou por 75 no setor de varejo por meio de supermercados, começa em setembro a construção de um dos mais caros shoppings centers do país, com um investimento de R$ 500 milhões, na cidade de Recife. "O projeto deverá ficar pronto em dois anos, previsto para ser inaugurado em 2012 em uma área de 202 mil metros quadrados", conta João Carlos Mendes.

"O setor estava parado, mas o ajuste da economia chamou a atenção dos empresários"

JOÃO CARLOS PAES MENDONÇA, dono do grupo JCPM

Segundo Armando d'Almeida Neto, vice-presidente e diretor de relações com investidores da Multiplan, empresa líder em faturamento entre as administradoras de shoppping centers, os shoppings são um caso de varejo e setor imobiliário ao mesmo tempo, dois setores que vão muito bem no Brasil. Daí a atração que exercem no investidor externo. A Multiplan está investindo perto de R$ 1 bilhão entre novos shoppings e expansões pelos próximos dois anos. Em 2010, serão três que ampliarão seu portfólio em mais de 200 lojas e aumentarão em 20 mil metros quadrados de ABL. Estão incluídos na expansão os shoppings Pátio Savassi, no Rio de Janeiro e o Park Shopping Barigui, em Curitiba. Some-se a essa expansão o lançamento de quatro outros shoppings, previstos para 2011 e 2012 no interior do estado de São Paulo e na região metropolitana paulista.

Um dado que mostra o bom momento dos shoppings é a taxa de vacância. "Até cinco anos atrás, chegava a variar entre 5% e 6%. Hoje, não passa dos 2%", diz o presidente da Abrasce, Luiz Fernando Pinto Veiga. Segundo ele, os shoppings chegam hoje ao mercado com praticamente 100% de seus espaços ocupados. Na opinião de Augusto Ildefonso da Silva, diretor de relações institucionais da Associação Brasileira de Lojistas de Shopping (Alshop), a diferença dos empreendimentos atuais em relação aos shoppings mais antigos está na própria construção, que o torna mais próximos às necessidades dos consumidores. A Ancar Ivanhoé, uma associação da brasileira Ancar com a americana Ivanhoé Cambridge, proprietária de mais de 80 empreendimentos na América do Norte, é um exemplo. "Olhamos com mais atenção a inclusão de escritórios dentro dos shoppings, via lajes corporativas. Outro ponto interessante que adotamos é a inclusão de uma universidade dentro do Novo América, shopping administrado pela Ancar, no Rio de Janeiro".

Centros de compra investem para qualificar mão de obra

Até 2011, o Brasil deverá ganhar 64 shopping centers, que exigirão 64 novos superintendentes e 64 novos gerentes. Por isso, no mundo dos shoppings a palavra crescimento não pode ser dissociada da profissionalização. "Como entidade que promove, defende e ajuda o empreendedor brasileiro a fazer do shopping center sempre o melhor negócio, temos preocupação com a qualificação da mão-de-obra", diz o presidente da Associação Brasileira de Shopping Centers (Abrasce).

Desde 2008, a Abrasce investe em cursos para tornar a mão de obra do setor mais capacitada. "Fizemos uma pesquisa com superintendentes de shoppings do Brasil inteiro para saber quais os temas que mais despertavam interesse entre os funcionários. Em primeiro lugar veio a gestão, em segundo, gestão de pessoas, em terceiro, marketing, e só depois assuntos ligados a finanças", conta Fernanda Valenti, gerente da área de educação da Abrasce. "Começamos com um curso de gestão em shoppings realizado em parceria com a International Council of Shopping Centers (ICSC)", conta Fernanda. O curso tem duração de uma semana, com uma carga horária de 40 aulas com dez disciplinas ligadas diretamente ao dia a dia do shopping. São dois níveis. "O nível 1 é voltado para o participante que não é da área de shopping, mas gostaria de conhecer seu funcionamento e suas diversas áreas", diz Fernanda. Do nível 2, mais avançado, participa quem já está entrosado no dia a dia do shopping. Fernanda conta que esse nível funciona como um aperfeiçoamento rápido. "Já no segundo dia de aula levamos os participantes para estudarem o shopping center dentro do próprio shopping. Isso ajuda a entender o funcionamento na medida em que eles podem trocar experiências com os funcionários do estabelecimento, como entender o sistema de controle de entrada e saída do estabelecimento."

TENDÊNCIA

Norte e Nordeste viram novas coqueluches

Crescimento acelerado de renda da população dessa parte do país atrai administradoras, interessadas em expandir seus negócios

TEXTO **SHEILA HORVATH**

O setor de shopping centers tem crescido em todo o país, mas regiões como o Norte e o Nordeste têm se destacado nos últimos anos com uma avalanche de novos empreendimentos, que também abriram as portas das regiões para redes e grupos importantes que começam a levar suas marcas e produtos para um novo público. Não é de hoje que o Nordeste é procurado por indústrias de diferentes setores para investimento. "O Nordeste também tem a seu favor a alocação de uma série de programas do governo federal, que impactou de forma positiva a renda da população na região", comenta o professor Tadeu Masano, presidente da Geografia de Mercado. Esses fatores tornaram a região um polo gerador de recursos e receitas, e com isso o varejo tornou-se mais competitivo. "Os consumidores passaram a ter mais renda e crédito mais fácil", reforça o diretor de relações institucionais da Associação Brasileira de Lojistas de Shopping (Alshop), Augusto Ildefonso da Silva.

"Hoje, se somarmos, as regiões Norte e Nordeste reúnem cerca de 40% da população brasileira. O crescimento de renda foi muito alto nos últimos anos, uma vez que a comparação de hoje é feita com um nível de renda muito baixo, anteriormente", afirma o gerente de relações com investidores da Aliansce, empresa responsável por diversos empreendimentos localizados em diferentes regiões do país, Eduardo Prado. "Isso faz com que o consumidor da região tenha mais propensão em consumir o que antes lhe parecia impossível", completa.

Somadas, as duas regiões apresentam 17% da Área Bruta Locável (ABL) dos shoppings no país. Dados da Associação Brasileira de Shopping Centers (Abrasce) mostram que hoje as regiões somam 69 empreendimentos, sendo 58 no Nordeste e 11 no Norte. Mas os números não param por aí. Ainda há muito projeto em execução e também em aprovação para as principais capitais dessas regiões. Salvador lidera o ranking com 10 shopping centers, seguida de Recife, com nove; Manaus, com seis; e Fortaleza e Natal, ambas com cinco empreendimentos em operação.

"O Nordeste tem a seu favor a alocação de programas do governo, que impactou a renda de forma positiva"

TADEU MASANO, presidente da consultoria Geografia de Mercado

No primeiro semestre deste ano, a região ganhou dois shoppings: o Pátio Dom Luís, em Fortaleza (CE), e o Rio Anil, em São Luis (MA). E há mais por vir, segundo a Abrasce: mais sete empreendimentos serão abertos, e consumidores de Macapá (AP), Salvador (BA), Rio Branco (AC), Aracajú (SE) e Palmas (TO) terão mais opções de compras.

Com essa visão, a Aliansce inaugurou em novembro do ano passado o Boulevard Shopping, na cidade de Belém, no Pará. Trata-se de um empreendimento vertical, voltado para o público das classes A e B, com cerca de 34 mil metros de ABL. A companhia possui ainda dois projetos em construção, sendo um também em Belém, este voltado para um público das classes B e C e outro empreendimento em Maceió (AL). Além desses projetos, a Aliansce administra um shopping em Feira de Santana (BA) e o Iguatemi Salvador (BA), que figura entre os cinco principais shoppings em vendas em todo o país. Dessa forma, os shoppings do Norte e Nordeste representam aproximadamente 30% da receita total da companhia.

Empresas voltadas para o varejo, como o Grupo SBF, proprietário de marcas como Centauro, By Tennis e a Nike Store, também estão de olho no potencial de consumo nas regiões Norte e Nordeste. A companhia expandiu seu negócio, vendo nos shopping centers uma oportunidade de abertura de novas lojas para atingir diferentes públicos. Já são 22 lojas Centauro nas regiões — todas localizadas em shoppings. Em 2010, foram abertas unidades em Porto Velho (RO), São Luiz (MA) e Fortaleza (CE). Ainda neste mês, estão previstas as inaugurações das lojas Centauro e By Tennis em Palmas (TO), as primeiras lojas da rede no estado de Tocantins.

O diretor de expansão do Grupo SBF, Francisco Oliveira, conta que existe uma estratégia diferenciada para a abertura de lojas em shoppings localizados em outras regiões do país. "Nos mercados novos e nos que já atuamos, sempre iremos analisar as oportunidades em cidades com mais de 200 mil habitantes", afirma o executivo. Segundo Oliveira, o mix de produtos oferecido pela loja esportiva é o mesmo em todas as unidades. "O que percebemos é que para produtos esportivos não existe muita diferença entre o público do Norte e Nordeste para o do Sudeste, por exemplo", afirma o executivo.

Divulgação

Boulevard Shopping, em Belém, no Pará: empreendimento voltado para o público das classes A e B

Cidades do interior de São Paulo também atraem investidores

O interior do estado de São Paulo também é visto como um mercado potencial importante pelos empreendedores no setor de shopping centers. "Temos cidades em São Paulo que possuem uma população maior, e de poder aquisitivo mais alto, do que algumas capitais de estado", diz o diretor presidente da Associação Brasileira de Shopping Centers (Abrasce), Luiz Fernando Pinto Veiga.

Hoje, São Paulo lidera o ranking da Abrasce com a presença de 130 shoppings, e boa parte deles está localizada nas cidades do interior do estado. No ano passado, Itupeva abrigou o Premium Outlets São Paulo, com uma Área Bruta Locável de 17,3 mil m^2. Também Diadema e Osasco, pertencentes à região metropolitana da capital paulista, ganharam seus shoppings: o Praça da Moça, com ABL de 30 mil m^2; e o União de Osasco, com ABL de 97 mil m^2, respectivamente. E ainda este ano, Sorocaba terá o Villaggio Shopping. Para 2011 estão previstas mais sete inaugurações no Estado.

"Não há dúvidas de que o interior de são Paulo é uma região extremamente positiva para a abertura de novos shoppings", afirma o diretor de relações institucionais da Associação Brasileira de Lojistas de Shopping (Alshop), Luis Augusto Ildefonso da Silva. O executivo lembra que não é só São Paulo que passa por esse movimento, mas também as cidades do interior de Minas Gerais e dos estados da região Sul. "Esses municípios também são boas opções de investimentos e começam a receber projetos interessantes de shopping centers", completa o executivo.

AD Shopping, há 19 anos trazendo muitas novidades, apresenta mais 5 novos Empreendimentos:

DM1 Comunicações

SHOPPING PÁTIO CHAPECÓ

Shopping Pátio Chapecó
29.000 m² de área construída
ABL: 14.000 m²
120 lojas; 3 âncoras; 3 megastores;
13 operações de fast-food; 1 restaurante;
4 salas de cinema
Inauguração: Setembro/2011

SHOPPING PÁTIO PINDA

Shopping Pátio Pinda
29.550 m² de área construída
ABL: 22.000 m²
120 lojas; 5 âncoras; 4 megastores;
20 operações de fast-food; 5 restaurantes;
4 salas de cinema
Inauguração: Outubro/2011

SHOPPING PÁTIO MARABÁ

Shopping Pátio Marabá
101.606 m² de área construída
ABL: 30.111 m² (1ª etapa) e 37.052 m² (2ª etapa)
170 lojas; 7 âncoras; 2 semi-âncoras;
18 operações de fast-food; 2 restaurantes;
5 salas de cinema
Inauguração: Abril/2012

SHOPPING PÁTIO BOTUCATU

Shopping Pátio Botucatu
23.000 m² de área construída (1ª etapa)
ABL: 17.000 m²
127 lojas; 5 âncoras; 12 operações de
fast-food; espaço gourmet com 3 restaurantes;
4 salas de cinema
Inauguração: Outubro/2012

ShoppingCidade SOROCABA

Shopping Cidade
110.000 m² de área construída
ABL: 34.000 m² + 10.000 m² (Expansão)
300 lojas; 5 âncoras; 7 megastores;
5 salas de cinema
Inauguração: Setembro/2011

25 empreendimentos, sendo 5 em desenvolvimento

531.000 m² de ABL

4.200 lojas

Consultoria-diagnóstico • Planejamento estratégico • Comercialização • Administração plena

Venha nos visitar na
11ª Exposhopping
4 a 6 de outubro
no Transamérica Expo Center, São Paulo.

AD SHOPPING

Tel.: 11 5102-3131 • www.adshopping.com.br

FINANCIAMENTO

Forte expansão pelo país vem a reboque do mercado de capitais

De três anos para cá, administradoras, atentas aos movimentos do segmento, aproveitam o bom momento do mercado financeiro para aumentar o capital e garantir aquisições

TEXTO **CRISTIANE MORAES**

Murillo Constantino

Sandra Perez, da Coin Valores: mercado ainda tem uma boa margem de crescimento

Os bons ventos da economia, do crédito e da renda em todas as classes sociais têm soprado a favor do pujante crescimento da indústria de shopping centers, que surpreende pelo anúncio de inaugurações, expansões e investimentos para os próximos anos. Ainda que o setor detenha menos de 20% do volume de vendas do mercado de varejo nacional, o conforto, segurança, facilidade e as lojas-âncoras, conhecidas como de departamento, têm conquistado cada vez mais adeptos, atraídos pelas facilidades e opções de lazer.

As administradoras, atentas aos movimentos do segmento, aproveitaram o bom momento do mercado financeiro há três anos para aumentar o capital e garantir aquisições, expansões e novas unidades construídas, chamadas de "greenfields". A BR Malls, a primeira a divulgar os resultados do segundo trimestre de 2010, captou R$ 605 milhões na abertura de capital em 2007, e ainda fez mais duas novas ofertas, de R$ 665 milhões e R$ 446 milhões. Os números mostram que a capitalização funcionou, já que revela mais um crescimento de 31,5% na receita líquida, alcançando R$ 123 milhões.

As outras quatro companhias líderes da indústria com capital aberto (Multiplan, Iguatemi, General e Aliansce) ainda não divulgaram seus números, mas os analistas estão otimistas com os últimos resultados. Para o analista da Fator Corretora, Eduardo Silveira, a BR Malls ficou acima da sua projeção. "A estratégia de aquisições e diversificação tem ajudado muito no fortalecimento da companhia, que conseguiu uma boa capitalização para os investimentos, o que possibilitou inclusive a antecipação de duas inaugurações."

Na opinião de Silveira, as empresas líderes no setor estão bem capitalizadas por conta da pulverização na bolsa, o que permitiu financiar os projetos de expansão. "Elas têm caixa suficiente para garantir os investimentos para os próximos anos e só acredito em novas emissões se houver demanda de investidores", prevê o especialista da Fator.

O segmento acompanha um crescimento acelerado desde 2001, quando detinha 12% das vendas, e em 2009, quando atingiu quase 19%. "Esses números são significativos, e o crescimento tem um reflexo maior nas empresas líderes. Estar no mercado de capitais favorece o acesso a capital mais barato e projetos economicamente mais viáveis", esclarece Flávio Queiroz, analista do Santander. Mesmo que o Brasil ainda esteja longe dos patamares americanos, de 30% do mercado interno, o setor de shopping centers tem crescido a passos largos e maiores do que o varejo. "Saímos de uma demanda reprimida na década de 90 para uma forte aceleração do setor nos últimos anos, alcançando 25% de crescimento. Mesmo com todos os anúncios de inaugurações e aquisições, acredito que em breve entraremos em um ponto de equilíbrio e a indústria estabilize em 12%, acompanhando o consumo. O que ainda será muito bom", defende Queiroz.

IDA À BOLSA

R$ 548 mi

Foi quanto captou o Shopping Iguatemi em 2007.

IDA À BOLSA 2

R$ 605 mi

Foi o valor levantado pela BR Malls em 2007.

BOLSA DE PROPULSÃO

O Iguatemi foi uma das empresas que lançaram o capital em 2007 e captou R$ 548,7 milhões em uma oferta 100% primária. No ano anterior da abertura, a companhia detinha 120 mil m² de ABL (Área Bruta Locável). Depois do IPO, conseguiu mais que dobrar a métrica para 271 mil m², e a previsão para o próximo ano é alcançar 333 mil m². Com a injeção de capital, a administradora fez duas aquisições de novos shopping centers, nove aquisições por participação e prevê inaugurar até 2011 seis unidades próprias.

Para a setorista Sandra Perez, da Coin Valores, que analista principalmente Iguatemi e BR Malls, o mercado ainda tem margem de crescimento. A taxa de ocupação está altíssima, e algumas administradoras tiveram aumento no valor de aluguel, ou seja, maior rentabilidade. "Os shoppings estão em fase de expansão de supermercados e eles têm se tornado cada vez mais um centro de compras, que reúne no mesmo ambiente todas as necessidades de consumo e lazer. São Paulo não tem tanta atratividade e por isso que acredito que a participação no consumo nacional seja maior e deverá crescer, principalmente com a estratégia da indústria de atingir o interior paulista", comenta a analista.

Sandra explica que o maior desembolso das companhias ainda está na aquisição de terrenos para as novas unidades, mas que por enquanto as empresas têm dinheiro em caixa para financiar esse crescimento. "Um ´greenfield` leva de dois a três anos para ficar pronto, e durante esse período a empresa não têm lucro, já que as áreas não estão locadas e, por outro lado, os custos são altos. Justamente por isso, muitas preferem fazer aquisições ou então aceleram as entregas para iniciar os ganhos", argumenta a analista da Coin Valores.

"Está cada vez mais difícil fazer aquisições, então a tendência realmente é as administradoras aumentarem a construção de novos shoppings. Vamos acompanhar esse crescimento enquanto tiver demanda de varejo", finaliza Queiroz. O balanço dos analistas é que as empresas estão bem posicionadas, e eles atribuem a velocidade de crescimento do setor às empresas que ingressaram na bolsa e conseguiram bons investimentos para acompanhar a evolução do consumo brasileiro.